



*Reinaldo Polito*

# COMO FALAR



**CORRETAMENTE  
E SEM INIBIÇÕES**

**74a edição —1999**

**Editora**

**Saraiva**



ISBN 85-02-00295-3

Copyright © by Reinaldo Polito

Copyright desta publicação © by Saraiva S.A. Livreiros Editores

Todos os direitos reservados

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Polito, Reinaldo

Como falar corretamente e sem inibições / Reinaldo Polito.

— 74. ed. — São Paulo : Saraiva, 1999.

ISBN 85-02-00295-3

1. Falar em público 2. Oratória - História I. Título.

96-4624 CDD-808.51

índices para catálogo sistemático:

1. Arte de falar em público : Retórica 808.51

2. Falar em público : Retórica 808.51

**Editora**

**Saraiva**

Av. Marquês de São Vicente, 1697 - CEP 01139-904 - Barra Funda - Tel.:  
PABX (0\*\*11) 861 -3344

Caixa Postal 2362 -Telex: 1126789-Fax: (0\*\*11) 861-3308- Televendas:  
(0\*\*11) 861-3254

Fax Vendas: (0\*\*11) 861 -3268- São Paulo-SP - Endereço Internet:  
<http://www.saraiva.com.br> **Revendedores Autorizados** João Pessoa:  
(0\*\*83) 241 -7085/241 -3388 Rio Branco: (0\*\*68) 223-7740

Juiz de Fora: (0\*\*32) 211 -4957

Rio de Janeiro: (0\*\*21) 501-7149/201-7248

Aracaju: (0\*\*79) 211-8266

ia: (0"43) 322-5546

Salvador: (0\*\*71) 381 -5854/381 -5895/381 -0959

Bauru: (0\*\*14) 234-5643/234-7401

Belém: (0\*\*91) 222-9034/224-4817

: (0\*\*82) 338-2121/338-1111

Santarém: (0\*\*91) 522-2745/522-2557

Belo Horizonte: (0\*\*31) 412-7080/412-7085 1." 3: (0\*\*92) 633-4227/633-  
4782

São José dos Campos: (0\*\*12) 321-0732

Brasília: (0\*\*61) 344-2920344-2951/344-1709 *tf. á:* (0\*\*44) 224-4465

São José do Rio Preto: (0\*\*17) 227-0982/

Campinas: (0\*\*19) 243-8004/243-8259

N (0\*\*84) 211-3881/222-0485

227-3819

Campo Grande: (0\*\*67) 782-3682782-0112 l' i . : (0\*\*63) 215-3311

São Luís: (0\*\*98) 243-0353

Cuiabá: (0\*\*65) 623-5073

legre: (0\*\*51) 343-1467/343-7563 Taubaté: (0\*\*12) 232-0268/232-0166

Curitiba: (0\*\*41)3324894

343-2986

Teresina: (0\*\*86) 221-3998/223-3817

Florianópolis: (0\*\*48) 244-2748/248-6/

elho: (0\*\*69) 223-2383/221 -0019 Uberlândia: (0\*\*34) 213-5158/232-9283

Goiânia: (0\*\*62) 225-2882/212-2806/224

!• (0\*\*81) 421-4246/421-4510

Varginha: (0\*\*35) 222-2328

Gurupi: (0\*\*63) 712-4588/712-4547

Preto: (0\*\*16) 610-5843/

Vitória: (0\*\*27) 225-3023/227-5199/235-1760

Imperatriz: (0\*\*98) 721-2296

610-8284

Aos meus filhos

Roberta

Rachel

Rebeca

Reinaldo

## **REINALDO POLITO**

Especializou-se no treinamento de empresários, executivos, políticos e profissionais liberais de alto nível e desde 1975, forma, anualmente, mais de mil e duzentos alunos.

Atuou como professor de expressão verbal para professores e alunos dos cursos de graduação e pós-graduação da Escola de Comunicação e Artes da Universidade de São Paulo.

Tem participado como conferencista em congressos nacionais e internacionais de Fonoaudiologia e entidades de profissionais liberais. Publicou diversos artigos sobre expressão verbal em revistas especializadas.

Formado em Ciências Econômicas e Administração de Empresas pela Faculdade de Ciências Econômicas de São Paulo.

Pós-graduado com especialização em Comunicação Social pela Fundação Cásper Libero, em Administração Financeira pela FG.V. e em Administração Financeira pela Faculdade de Ciências Econômicas de São Paulo.

Foi diretor cultural e de comunicação da Câmara de Comércio e Indústria Brasil/Venezuela.

Atuou como executivo em organizações financeiras internacionais.

Ministra treinamentos para os executivos de organizações como:

Alcan, Alcoa, Arthur Andersen, Basf, Caterpillar, Citibank, Dow Química, Du Pont, Ericsson, Esso, Ford, Gessy Lever, Goodyear, Hewlett Packard, Hoechst, Honda, IBM, Johnson & Johnson, Mercedes Benz, Monsanto, Nestlé, Philips, Pirelli, Price Waterhouse, Rhodia, Saab Scania, Sanbra, Sharp, Siemens, Union Carbide, Volkswagen e centenas de outras empresas importantes.

E autor das obras: *Como falar corretamente e sem inibições*, *Gestos e postura para falar melhor*, *Técnicas e segredos para falar bem* (4 volumes), *Vença o medo de falar em público*, *Recursos audiovisuais nas apresentações de sucesso*, *Como se tomar um bom orador e se relacionar bem com a imprensa*,

*Assim é que se fala*, *Como falar em público* (em áudio) e *Como falar de improviso e outras técnicas de apresentações*.

\* O livro *Como falar corretamente e sem inibições* é a obra, no gênero, mais publicada na história do país, freqüentando constantemente o topo das listas dos mais vendidos.

O conteúdo deste livro é desenvolvido no Curso de Expressão Verbal, ministrado pelo Prof.

Reinaldo Polito, na Av. Irai, 2.226 — São Paulo — SP — CEP 04082-006. Tels.: (011) 5581-6574, 5581-0544 e 578-3011 — Fax: (011) 275-0403, e na R. Mariano Procópio, 226, V.

Monumento — São Paulo — S P — CEP 01548-020. Tel.: 272-6927.

## **SUMARIO**

### **Prefácio 13**



**Um conceito de Oratória 19**

**Pouco mais de duas palavras para a 50ª edição 21**

**CAPÍTULO I — HISTÓRIA DA ARTE ORATÓRIA 25**

O PRIMEIRO PASSO 25

OS GREGOS 26

OS ROMANOS 28

A ORATÓRIA NOS DIAS ATUAIS 30

**CAPÍTULO II — COMO CONTROLAR O MEDO DE  
FALAR EM PÚBLICO 32**

COMO SURGE O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO 32

OITO RECOMENDAÇÕES PARA CONTROLAR O MEDO DE  
FALAR EM PÚBLICO 36

1. Quando o medo aparecer, encare-o normalmente 36

## **2. Controle seu nervosismo 37**

### **3. Tenha uma atitude correta 37**

4. Antes de pensar como, saiba o que falar 38

5. Não pinte o diabo mais feio do que é 38

6. Não adquira vícios 39

7. Chame sua voz com a respiração 40

## **8. A prática irá proporcionar-lhe o reflexo 40**

QUE TIPO DE ORADOR VOCÊ DESEJA SER? 41

O ORADOR NÃO NASCE FEITO 42

COMO PREPARAR-SE PARA ENFRENTAR A TRIBUNA 43

### **CAPÍTULO III — QUINZE QUALIDADES DO ORADOR PARA AJUDÁ-LO A FALAR MELHOR 45**

A MEMÓRIA 45

5

A HABILIDADE 46

A INSPIRAÇÃO 49

A CRIATIVIDADE 50

O ENTUSIASMO 53

A DETERMINAÇÃO 55

A OBSERVAÇÃO 56

A TEATRALIZAÇÃO 60

A SÍNTESE 62

O RITMO 63

A VOZ 64

A Respiração 64

A Dicção 65

Velocidade 65

Expressividade da fala 66

Intensidade 66

O VOCABULÁRIO 67

A escolha do vocabulário ideal 67

O vocabulário sofisticado, 68 — O vocabulário pobre, 69 — O vocabulário técnico ou profissional, 69 — O melhor vocabulário, 70

Como desenvolver o vocabulário 70

Vigiar a leitura, 70 — Ouvir com atenção, 70

A EXPRESSÃO CORPORAL 71

A naturalidade do gesto 71

A posição das pernas 72

Os movimentos das mãos 73

A posição da cabeça 76

A comunicação do semblante, 76

Algumas sugestões para o treinamento do jogo fisionômico 77

A comunicação visual, 78

A NATURALIDADE 79

O CONHECIMENTO 80

UM MODELO DE ORADOR 81

## **CAPÍTULO IV — COMO CONHECER O PÚBLICO**

### **QUE IRÁ OUVI-LO 85**

SETE CONSIDERAÇÕES SOBRE O PÚBLICO 85

A idade 86

Como dirigir-se a um público infantil, 86 — Como dirigir-se a um público jovem, 88 — Como dirigir-se a um público adulto, 93

O sexo 94

## **6**

Como dirigir-se a um público de mulheres, 94

O nível sociocultural 97

O ambiente, a acomodação e o tamanho do auditório 98

A expectativa **101**

A linha de pensamento **102**

O conhecimento do assunto **102**

PECULIARIDADES DO PÚBLICO 103

## **CAPÍTULO V -- COMO PREPARAR UM DISCURSO 105**

CUIDADOS COM AS REGRAS 106

ELEMENTOS ESSENCIAIS PARA A COMPOSIÇÃO DE UM

DISCURSO 107

Interdependência **107**

Proporcionalidade **108**

Elucidação **109**

AS PARTES DO DISCURSO 109

**1ª PARTE DO DISCURSO — A INTRODUÇÃO..... 110**

FORMAS DE CONQUISTAR A BENEVOLÊNCIA 110

O comportamento do próprio orador **110**

O tratamento dedicado ao adversário **112**

O reconhecimento das qualidades do adversário que enfrenta no momento, 112 — Exemplo de conquista da benevolência, pelo tratamento dedicado ao adversário enfrentado em outras situações, 113

A partir do auditório **114**

FORMAS DE CONQUISTAR A DOCILIDADE 115

A promessa de brevidade 115

O conhecimento da matéria a ser tratada 117

FORMAS DE CONQUISTAR A ATENÇÃO 118

O QUE O ORADOR DEVE E O QUE NÃO DEVE FAZER

PARA INICIAR UM DISCURSO 119

O que o orador não deve fazer **120**

1. Pedir desculpas ao auditório, 120 — 2. Contar piadas, 121 —
3. Começar com palavras vazias, desprovidas de objetividade, 122
- 4. Fazer perguntas ao auditório, 123 — 5. Firmar posição sobre assunto polêmico, 123 — 6. Usar chavões ou frases vulgares, 124

#### O que o orador deve fazer **126**

1. Aproveitar as circunstâncias, 126 — 2. Aludir à ocasião, 130 —
3. Fazer uma citação, 131 — Erros na utilização das citações, 135 —
4. Dar uma informação que cause impacto no auditório, 136 —
5. Definir um termo, uma idéia, uma filosofia ou uma situação, 137

7

#### O VOCATIVO 139

#### QUANDO NÃO FAZER A INTRODUÇÃO 139

### **2a PARTE DO DISCURSO — A PREPARAÇÃO 140**

#### A PROPOSIÇÃO 140

#### Qualidades da proposição **141**

Unidade, 141 — Clareza, 141 — Brevidade, 142 — Fecundidade, 142 — Interesse, 142 — Retidão, 142

#### O local da proposição **142**

#### Quando dispensar a proposição **143**

#### A NARRAÇÃO 145



Qualidades da narração **145**

Clareza, 145 — Concisão, 145 — Verossimilhança, 146 — Correção, 146

Local da narração **146**

Fontes da narração **147**

A DIVISÃO 152

Qualidades da divisão **152**

Natural, 152 — Breve, 153 — Completa, 153 — De poucas partes, 153

Cuidados especiais com a divisão **153**

Tornar as partes distintas, 153 — Dar clareza à seqüência, 154 — Sair do mesmo assunto, 154

Quando não fazer a divisão **154**

**3ª PARTE DO DISCURSO — O ASSUNTO CENTRAL 155**

A CONFIRMAÇÃO 156

Local dos elementos da confirmação **156**

Como confirmar **157**

Com argumentos, 157 — Com uso de lugares oratórios, 159 —

Com uso de testemunhos, 166 — Ordem dos argumentos, 168 —

Quanto e por quanto tempo os argumentos deverão ser utilizados?,

169 — Com uso de ilustrações, 169 — Cuidados com as ilustrações, 170

A REFUTAÇÃO 170

O momento de refutar **171**

Como refutar **172**

A negação, 172 — A defesa, 172

A forma de refutar **173**

Todos os argumentos ao mesmo tempo, 153 — Todos os argumentos separadamente, 173 — O argumento mais fraco no final, 173

**4ª PARTE DO DISCURSO — A CONCLUSÃO..... 176**

ELEMENTOS DA CONCLUSÃO 176

A recapitulação **176**

O epílogo **178**

**8**

CARACTERÍSTICAS DA CONCLUSÃO 178

a. Brevidade **178**

b. Variedade **179**

c. Clareza **179**

d. Arte **179**

**COMO CONCLUIR O DISCURSO 179**

1. Levantar uma reflexão **180**
2. Fazer uma citação **180**
3. Apelar para a ação **181**
4. Provocar o arrebatamento **182**
5. Aludir á ocasião **183**
6. Elogiar o auditório **184**
7. Contar um fato histórico **184**
8. Aproveitar um fato bem-humorado **185**
9. Utilizar uma circunstância **186**

## **CUIDADOS NA CONCLUSÃO 187**

## **CAPÍTULO VI — COMO APRESENTAR UM DISCURSO 188**

### **COMO LER EM PÚBLICO 188**

Treinamento para ler em público **189**

Quando ler o discurso **191**

### **COMO IMPROVISAR UM DISCURSO 191**

O improviso com auxílio de assunto paralelo **192**

Definição, 193 —Regra geral, 193 —Relação, 193 —Espécie, 194  
— Cuidados especiais, 194

Improviso com auxílio da sustentação de idéias básicas **195**

O método em todos os seus passos, 195

A FALA DECORADA 197

Argumentos favoráveis **197**

a. Segurança, 197 — b. Correção, 197 — c. Duração, 197 —

d. Gesticulação, 198

Argumentos contrários **198**

a. Esquecimento, 198 — b. Artificialismo, 198 — c. Indiferença às

circunstâncias, 198 — d. Falta de criatividade, 199

## **CAPÍTULO VII — DISCURSOS DE CIRCUNSTÂNCIAS 200**

COMO FAZER UMA SAUDAÇÃO 200

1ª Parte — Envolver o auditório **200**

2ª Parte — Escolher o cenário **201**

3ª Parte — Fazer a homenagem **201**

4ª Parte — Conclusão **202**

**9**

COMO RESPONDER A UMA SAUDAÇÃO 203

1ª Parte — Agradecer à homenagem **203**

2ª Parte — Agradecer a quem o saudou e às outras pessoas presentes **203**

3ª Parte — Elogiar quem o ajudou e falar sobre a atividade que provo-

cou a homenagem 2 0 3

4ª Parte — Agradecimento final 2 0 4

COMO FAZER UMA DESPEDIDA 204

1ª Parte — Dizer como chegou, como foi tratado e como está partindo 20 4

2ª Parte —Renovar os elogios, dizer os motivos da partida e falar do futuro 2 0 5

3ª Parte — Demonstrar a vontade de retornar 206

COMO APRESENTAR UM ORADOR 206

1ª Parte — Despertar o interesse 206

2ª Parte — Apresentar o orador 2 0 7

3ª Parte — Repetir o tema e oferecer a tribuna ao orador 2 0 7

## **CAPÍTULO VIII — QUESTÕES PRÁTICAS 209**

1. Como usar o microfone? 209

2. Como participar de uma reunião na empresa? 212

3. Quando um ouvinte formular uma pergunta, qual deverá ser a atitude do orador se não souber a resposta? 216

4. Como proceder quando alguém conversa na sala, atrapalhando a apresentação? 218

5. Como dar um aviso? 220

6. Quais as recomendações para utilizar o quadro-de-giz ou o qua-

do magnético? 222

7. Se for convidado para falar sobre um assunto desconhecido e sem tempo de preparar-se, o que deverá ser feito? 223

8. Quando um orador comete um engano, deve corrigir o erro ou continuar falando? 223

9. Como o orador deverá preparar a matéria da sua palestra? 224

10. Como manter o interesse do auditório por tempo prolongado? 224

11. Deixar o auditório fazer perguntas no final da apresentação não poderia quebrar a força emocional da conclusão? 225

12. Um filme, sobre o assunto que iremos abordar, deverá ser projetado antes ou depois da exposição? 225

13. Se puder escolher o horário, o orador deverá falar de manhã ou à tarde? 225

14. Quando ocorrer o "branco" e não encontrar as palavras para continuar, o que deverá ser feito? 226

15. Como reagir ao riso do auditório? 226

16. Como um orador poderá demonstrar maior naturalidade durante a sua apresentação? 227

## **10**

17. Qual a receita para se tornar um bom orador? 227

18. Quais os cuidados para se utilizar bem os recursos visuais numa apresentação? 228

**Índice onomástico 230**

**Bibliografia 231**

**Conteúdo do CD 240**

**11**

*A minha atividade profissional foi  
inspirada pelo Prof. Oswaldo Melantonio.*

*Os meus estudos e pesquisas  
foram aplicados em sala de aula com a  
colaboração do Prof. Jairo Del Santo Jorge.*

**12**

## **PREFÁCIO**

A alma de um livro é a sua íntima e generosa proposta, sua  
intenção e objetivo. É aquilo a que **se impõe** buscando abrir o seu caminho,  
disposto a existir. Mas seu coração está no que **se propõe**, como ideal e  
doação. Ao encontrar a resposta da mensagem que encerra, qualquer que  
seja, lírica ou perturbadora,  
consoladora ou panfletária, realiza um milagre de comunica-  
ção, e aí, somente aí, terá valido a pena ter sido escrito. E  
impresso. Mais que tudo, ser lido.

Falar. Corretamente. Sem inibições. Eu já desacreditava

que num mundo de gestos rituais, de linguagem mímica, de monossílabos, de interjeições guturais, isso ainda viesse a ter importância. Vindo de uma geração onde aprender a língua, e cultivá-la, conhecê-la através do Latim (por mais que isso nos custasse), era a pedra angular de qualquer profissão, assim como tantos outros, eu já supunha encerrado o tempo dessa arte tão cara e tão bela de falar bem. Corretamente. E sem inibições. Ao participar, certa noite, da cerimônia da entrega de certificados de conclusão de um Curso de Expressão Verbal, uma pequena luz de esperança tiniu (no meu mundo de imagens e sons, nada impede que um lampejo remoto de luminosidade se acompanhe de um breve som cristalino) bem lá no meu fundo. A simples existência de um Curso de Expressão Verbal já supunha missão heróica... e inglória. Mas, naquela noite, sentado à mesa, vi desfilar, uma a uma, pessoas que durante semanas deixaram de lado o lazer e o descanso, algumas delas encanecidos dirigentes de empresas, atendendo a uma necessidade muito íntima de saber transmitir suas idéias e planos, de aprender a



comunicar sonhos e sentimentos. Era como uma formatura, carregada de emoção, diferente apenas porque seria impossível definir ali o traço de ligação de um grupo heterogêneo, capaz de perturbar qualquer especialista de pesquisa, desses que tabulam "razões motivacionais", "faixas etárias", "situação socio-econômica", "origem étnica", "grau de escolaridade" e outras altas e inúteis indagações.

Foi assim, e ali, que recebi confortadora sensação de reencontro com meu velho amor pela oratória, nascido nos bancos ginasianos, ungido e confirmado sob as Arcadas de São Francisco, e que me tem valido pela vida adentro, no rádio, na televisão, nos palanques, nas tribunas parlamentares e até forenses, como bissexto defensor no Tribunal do Júri.

Nasceu ali, e assim, minha admiração pelo trabalho correto e apaixonado do Professor Reinaldo Polito — e daí, possivelmente, esta apresentação com que nada lucra seu livro, mas serve como depoimento de aplauso e entusiasmo sincero.

A alma de seu livro consiste na minuciosa colheita de antecedentes históricos, da ordenação sistemática de ensinamentos altamente válidos, da busca de exemplos imortais de mestres da expressão e da retórica. E o coração se abre no desejo de que seus leitores encontrem um roteiro seguro para a ambição legítima.

tima de saber transmitir, comunicar, expressar-se. Temos lutado sempre por liberdades fundamentais, entre as quais se inclui, vital e nobre, a liberdade de expressão. A ela, sem dúvida, corresponde o dever da expressão certa, a idônea, democrática na essência e formosa na construção. Assim, será perfeita.

O meritório trabalho de Reinaldo Polito se inicia "a partir da pesquisa do comportamento de milhares de homens e mulheres pressionados pelo medo de falar em público". Bem a propósito, usa o termo "medo", que a princípio parece não se compadecer (pela conotação infantil ou imatura), com a figura de executivos e profissionais liberais, conceituados e respeitáveis, que muito freqüentemente se omitem e não participam, com sua opinião e seu conhecimento, em reuniões onde sua

14

palavra seria proveitosa. Estabeleceu a sua filosofia de trabalho "na valorização das qualidades de cada um, sem considerar falhas ou aspectos negativos de sua apresentação".

Assumindo a responsabilidade de que seus alunos venham a falar em público com desembaraço e sem inibições, este jovem condutor de idéias justifica a velha assertiva de que "os

poetas nascem, e os oradores se fazem". De outra maneira (vá lá a reminiscência histórica, por mais antiga que seja) nossos velhos conhecidos Demóstenes, Cícero e o menos votado Quintiliano jamais teriam atravessado a poeira dos tempos se não tivessem "aprendido" a falar com desembaraço e sem inibições. Embora, curiosamente, grandes mestres da retórica ateniense jamais tivessem sido grandes oradores, mais capazes de ensinar que praticar.

E verdade que o autor não exige pouco. Determinando que o orador não nasce feito, mas deve desenvolver qualidades potenciais, nosso jovem mestre incumbe-se de regar e florescer requisitos (que considera imprescindíveis) de memória, habilidade, criatividade, entusiasmo, determinação, observação, teatralização, síntese, ritmo, voz, vocabulário, expressão corporal, naturalidade, conhecimento.

Assustador? Desestimulante? Não, nem um pouco. É um desafio novo e até encorajador, e que a própria leitura deste livro torna tarefa amena e gratificante.

Vale a pena acrescentar que este livro nada esquece na abertura dos caminhos, e sem a pretensão de um tratado pomposo e

cansativo, indica e orienta, e mais que tudo nos acompanha a cada passo, a cada necessidade, em cada situação. Desde falar a crianças, a jovens, a idosos, a mulheres, até a multidões, sempre a observação a um tempo segura e tranqüila, a palavra certa na hora certa. É sempre difícil escapar da tentação de ensinar "o que" falar, para chegar ao pedagógico "como" falar. Até aí o autor é realmente mestre de comunicação verbal, e se alteia da cômoda e lucrativa fórmula de um banal "Guia Prático do Orador Moderno", naquele mesmo invencível estilo de "Secretário dos Amantes" ou o "Guia Epistolar para Efemérides Diversas"...

15



Talvez não seja do conhecimento geral que a Ordem dos Advogados do Brasil — Secção de São Paulo — mantém um curso de estágio profissional. Essa magnífica instituição, que ao lado dos seus deveres de defesa da classe e de sua função normativa e disciplinadora da profissão tem mantido acesa uma chama imperecível da tutela da liberdade, da ordem e do direito, enfrentou uma realidade penosa: o despreparo de estagiá-

rios e bacharéis que vinham a se abrigar sob sua proteção. Selecionando estagiários das várias Faculdades de Direito da Grande São Paulo, fez incluir um curso anual de oratória nesse estágio, culminando, ao final do curso, com um Concurso Estadual de Oratória, aferindo o aproveitamento dos estagiários em discursos, palestras, conferências, júri, sustentação oral e desempenho na lide forense.

A instituição, que, por sua ativa e corajosa participação em tantos campos da atividade social e política do Brasil, se fez sempre merecedora da admiração e do respeito de toda a Nação, não se constrange de vir suprir, de forma lapidar, a omissão e o descaso que ocorrem ao longo da vida escolar do advogado, a quem incumbe a importante tarefa de defender o certo e o justo, fazer imperar a justiça, e muitas vezes não sabe como fazê-lo...

Cito o exemplo como consagrador da missão do Professor Polito e da importância desta obra, mais do que útil e necessária, real inspiradora de responsáveis pela formação de brasileiros capazes e atuantes.

É, sem dúvida, o orador a expressão mais completa e

rutilante do comunicador. A ele compete enfrentar os auditórios, sejam pequenos comitês, sejam multidões farfalhantes na imensa praça pública. A ele cabe transmitir a nova, a idéia, a mensagem, a luz. Ali está a sua platéia, ou fria, ou indiferente, ou inamistosa, ou expectante, ou fanatizada, ou enlouquecida. A partir do instante em que desfecha a palavra inicial, não mais se pertence ou se protege. Cabe-lhe enfrentar a incontrolável

16

maré, e vencê-la. Por sua voz, e apenas pelo que fala, ou domi-na ou se perde. Ou convence, ou se frustra. Pela simples força da sua expressão, terá que conquistar uma vontade esquiva e

dispersa. Necessita persuadir, comover, abalar, conduzir a força estranha na direção que deseja. E sentir que tudo afinal se realizou por força da palavra, brotada do coração sensível, nascida da alma transportada em êxtase, sentir que se alcançou não apenas uma transigente benevolência, mas a rendição total dos espíritos.

Nada se compara a esse instante de milagre, quando o orador parece tocar-se de divina centelha, e transfigura-se, incendiado da mais viva inspiração, como se dos mistérios do infinito mil forças viessem se juntar à sua força, e mil vozes se

reunissem à sua possante voz canora, que então escachoa, iluminada, dominadora e irresistível, arrebatando, elevando, transportando almas e corações às altas regiões onde o espírito humano é mais puro e mais digno.

Para citar as palavras de Ruy: "Como o espírito do Senhor se librava sobre as águas, a sensação da iminência de um poder invisível paira sobre a tribuna ocupada por um verdadeiro orador. Já ninguém se engana com a corrente do fluido imponderável e maravilhoso que se apodera das almas. E a espontaneidade, a sinceridade, a liberdade em ação".

Inimigo a ser vencido, fera a ser domada, deslumbradora mulher a ser conquistada, o auditório está a nossa frente, em cada momento, em nossas vidas. Não cuide o orador de que fará melhor em "vendendo-se" ou "vendendo uma idéia". Esse é apenas um vulgar "marketing" da oratória, que se encerra uma vez concluída a venda do produto. É muito pouco.

Todo o brilho, toda a beleza, toda a expressão da verdadeira eloquência resiste ao tempo, imortaliza-se na lembrança, permanece viva e indelével na emocionada memória dos que participaram daquele mágico instante de criação, em que um homem, pela simples força de sua palavra, foi capaz de render

a seus pés a multidão maravilhada.

BLOTA JÚNIOR

17

## UM CONCEITO DE ORATÓRIA

*A oratória é a mais típica e a mais gráfica mani-*

*festação da arte, porque é a arte da palavra — da palavra que é a vestidura do pensamento, da pala-*

*vra que é a forma da idéia, da palavra que é nítida*

*voz da natureza e do espírito, da palavra que é tão*

*leve como o ar e tão irisada como a mariposa, da palavra que é transparente como a gaze e tão sono-*

*ra como o bronze, da palavra que cicia como a aura*

*e troa como o canhão, que murmura como o arroio*

*e rugue como a tormenta, que prende como o imã e*

*fulmina como o raio, que corta como a espada e*

*contunde como a clava, que fotografa como o sol e*

*acadinha como o fogo; da palavra que ostenta a*

*majestade da arquitetura, o relevo da escultura, o*

*matiz da pintura, a melodia da música, o ritmo da*

*poesia, e que por seus rendilhados e riquezas, por*

*suas graças e opulências, aclama a oratória, rainha*



*das artes, e o orador — rei dos artistas!*

ALVES MENDES

19

## **POUCO MAIS DE DUAS PALAVRAS**

### **PARA A 50ª EDIÇÃO**

Onze anos após seu lançamento, o livro *Como falar corretamente e sem inibições* chega à 50ª edição.

Nesse período muitos fatos ocorreram: mais de 12.000 alunos somaram-se aos que já se haviam formado nos onze primeiros anos de existência do nosso curso de expressão verbal e que constituíram a base, juntamente com uma profunda e abrangente pesquisa, para que o livro pudesse ser elaborado; publiquei mais oito obras (sete livros e um curso em áudio, com dois CDs); ministrei centenas de cursos e palestras em todas as regiões do país; outros professores brilhantes juntaram-se a nós, compondo uma equipe excepcional para o ensino da arte de falar em público, que no princípio se limitava ao meu trabalho e ao do Professor Jairo Del Santo Jorge.

Esses acontecimentos todos ajudaram a aprimorar nossa eficiência no ensino da expressão verbal, mas também atestaram que o conteúdo deste livro estava à frente do tempo do seu lançamento, pois hoje, mais experiente e amadurecido, ao fazer minuciosa revisão em cada uma das suas partes, concluí, satisfeito, que poucas alterações seriam necessárias.

Toda a matéria tratada ao longo de suas páginas foi exaustivamente testada a partir das questões levantadas pelos milhares de alunos dos nossos cursos e dos

21

participantes das palestras que ministrei em congressos e convenções de profissionais de todas as áreas e de encontros com estudantes e professores universitários. Em todas essas ocasiões o livro sempre apresentou respostas apropriadas para cada uma das indagações relacionadas ao estudo e à prática da arte de falar em público.

Nunca, nem remotamente, pude imaginar que o resultado daquele livro, que enquanto estava sen-

do escrito não possuía sequer editora interessada na sua publicação, pudesse chegar tão longe e com tanto sucesso.

Jamais poderia supor também que, depois de encontrar uma editora disposta a colocá-lo no mercado, passaria a fazer parte da sua história. A área de interesse geral da Editora Saraiva, hoje tão atuante e com centenas de publicações importantes, teve início a partir da bem-sucedida experiência com o lançamento deste livro, seguido depois pela minha segunda obra *Gestos e postura para falar melhor*, que está atingindo hoje a marca da 20- edição.

Em pouco tempo o livro passou a ser conhecido e respeitado pelas empresas que aplicavam seu conteúdo no treinamento dos funcionários e por professores de diversas cadeiras das mais diferentes faculdades que passaram a adotá-lo, pois estavam conscientes de que, independentemente da profissão abraçada por seus alunos, advogados, médicos, administradores, psicólogos, publicitários, todos, enfim, dependeriam sempre da boa comunicação para conquistar sucesso em suas

atividades.

Foi sempre com muita emoção que encontrei leitores, às vezes habitantes do interior de estados longínquos, que me procuravam para que colocasse um autógrafo nas páginas já gastas pelas várias leituras. Alguns deles diziam com entusiasmo que, depois de terem estudado o livro e colocado em prática as regras

**22**

sugeridas, suas vidas tinham mudado. Eram pessoas mais felizes porque estavam conseguindo falar melhor em público.

Gostaria muito que o meu inesquecível amigo e excelente professor de expressão verbal José Kairalla, que tanto brilho deu a nossa escola, ainda estivesse vivo para comemorar conosco. A arte de falar em público perdeu muito com sua ausência.

Para comemorar a 50ª edição produzi um CD que acompanhará o livro como brinde especial para o leitor. Nessa gravação foram incluídos os discursos mais significativos para servir como exemplo das técnicas

propostas no livro. Ouvindo os discursos, o leitor terá oportunidade de tomar contato com as apresentações originais dos maiores oradores do país e conhecerá também por interpretação as mais belas páginas da oratória brasileira.

Para facilitar o entendimento das técnicas utilizadas pelos oradores e da circunstância em que se apresentaram, fiz comentários explicando passo a passo quais os objetivos que pretendiam atingir e de que recursos se valeram para apresentar sua mensagem.

Espero que *Como falar corretamente e sem ini-  
bições* continue cada vez mais a ajudar as pessoas a falar melhor.

REINALDO POLITO

23



## ***CAPITULO I***

### **HISTORIA DA ARTE ORATÓRIA**

Embora este livro tenha como objetivo básico a apresentação de elementos práticos para o aprendizado da oratória, julgamos importante discorrer algumas linhas sobre a história desta arte, por causa da influência que recebemos dos estudiosos pertencentes às diferentes épocas e porque desejamos atender à freqüente curiosidade das pessoas sobre as origens e o desenvolvimento das técnicas utilizadas para falar.

É impossível precisar quando e como nasceu a oratória.

Alguns historiadores exercitaram sua imaginação e levantaram diferentes hipóteses, entre as quais a de que ela nasceu quando o homem primitivo desenvolveu a fala para a preservação da vida grupai. Não nos cabe, entretanto, aqui, polemizar esse assunto; interessa-nos mais abordar a origem e o desenvolvimento da teorização da arte de falar.

### ***O PRIMEIRO PASSO***

A arte oratória, fundamentada em princípios disciplinados de conduta, teve origem na Sicília, no século V a.C, através do siracusano Corax e seu discípulo Tísias. Existe uma anedota

sobre o aprendizado de Tísias. Quando Corax lhe cobrou as aulas ministradas, Tísias recusou-se a pagar, alegando que, se fora bem instruído pelo mestre, estava apto a convencê-lo de não cobrar, e, se este não ficasse convencido, era porque o discípulo ainda não estava devidamente preparado, fato que o desobrigava de qualquer pagamento.

## 25

Eles publicaram um tratado, ou *technê*, que não chegou aos nossos dias, mas sobre o qual vários autores se referiram. O

próprio Aristóteles atribuiu-lhes o mérito de iniciar a retórica.

Corax escreveu esta obra para orientar os advogados que se propunham a defender as causas das pessoas que desejavam reaver seus bens e propriedades tomados pelos tiranos. Era um tratado prático, cujos ensinamentos se restringiam à aplicação nos tribunais. Segundo Corax, o discurso deveria ser dividido em cinco partes: o exórdio, a narração, a argumentação, a digressão e o epílogo.

## **OS GREGOS**

Foi em Atenas, entretanto, que a arte oratória encontrou campo fértil para o seu desenvolvimento. Os sofistas foram os primeiros a dominar com facilidade a palavra; entre os objeti-

vos que possuíam visando a uma completa formação, três eram procurados com maior intensidade: adestrarem-se para julgar, falar e agir. Os sofistas desenvolviam seu aprendizado na arte de falar, praticando leituras em público, fazendo comentários sobre os poetas, treinando improvisações e promovendo debates.

Górgias, importante retor grego, transmitiu seus conhecimentos a muitos oradores, e um de seus discípulos, Isócrates, que viveu de 436 a 338 a.C, implantou a disciplina da retórica no currículo escolar dos estudantes atenienses. Isócrates ampliou o campo de estudo da oratória, não se limitando apenas à retórica, pois associou a ela boa parte da filosofia socrática, assimilada na época em que foi discípulo de Sócrates.

Com todo esse mérito que a História lhe creditou, Isócrates apresenta uma interessante singularidade: nunca proferiu um só discurso, apenas estudou sua técnica e os escreveu. Isto porque sua voz era deficiente para a oratória e alimentava pavor incontrolado pela tribuna.

Nesta mesma época, século IV a.C, encontramos outro estudioso da retórica, Anaxímenes de Lâmpsaco, que apresentou grandes contribuições para a compreensão desta arte, prin-



principalmente quanto a sua divisão. Suas observações levaram-no a classificar a retórica em três gêneros: deliberativo, demonstrativo e judiciário. Esta classificação foi aproveitada e estruturada objetivamente por Aristóteles.

Aristóteles, discípulo de Platão, dele recebeu ensinamentos por largo período, cerca de vinte anos. Platão guardava grande admiração pelo discípulo, tanto que, quando este não compareceu a uma das reuniões que se faziam na Academia, o mestre afirmou: "A inteligência está ausente".

Nascido em 384 a.C, em Estagira, antiga colônia jônica da Calcídica de Trácia, Aristóteles foi para Atenas com dezessete anos, a fim de completar seus estudos. Considerado o mais importante filósofo da Antiguidade, abraçou praticamente todas as matérias, destacando-se como político, moralista, metafísico, além de ter penetrado com profundidade nos estudos das Ciências Naturais, da Psicologia e da história da Filosofia.

*Os Tópicos*, um dos tratados reunidos com os trabalhos lógicos na sua obra *Organon*, serviu-lhe de alicerce para escrever a *Arte Retórica*, composta de três livros, a mais antiga que chegou aos nossos dias. O livro primeiro contém quinze capítu-

los e é destinado à compreensão daquele que fala. Refere-se à

linha de argumentação utilizada pelo orador de acordo com a receptividade do ouvinte. O livro segundo contém vinte e seis capítulos e é destinado à compreensão daquele que ouve. Refere-se aos aspectos emocionais, e aborda a linha de argumentação sob a ótica do ouvinte. O livro terceiro contém dezenove capítulos e é destinado à compreensão da mensagem. Refere-se ao estilo e à disposição das partes do discurso.

A retórica de Aristóteles é uma obra do verossímil, aplicando não aquilo que é, mas aquilo que o público supõe possível. Segundo seu pensamento, a retórica é a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão. Também Aristóteles não foi orador, dedicando-se apenas ao estudo e ao ensino da oratória, sem proferir discursos.

Outro grego que não possuía o dom da palavra foi Demóstenes, mas ele não se conformou com as barreiras impostas

**27**

pela natureza e à custa de muita dedicação eliminou suas deficiências e se transformou no maior orador que a Grécia conheceu (leia ainda sobre Demóstenes quando abordarmos uma im-

portante qualidade do orador, a determinação).

Assim tivemos em Demóstenes um aplicador das regras

estabelecidas para a arte de falar, iniciada pela praticidade de Corax, ampliada pela engenhosidade artística de Isócrates, e aprimorada pela inteligência de Aristóteles, que soube associar a prática do primeiro com a elevação do pensamento deste último, transformando as duas disciplinas, oratória e retórica, numa arte admirável.

## ***OS ROMANOS***

Os romanos sofreram extraordinária influência cultural dos gregos no século II a.C, inclusive na arte oratória. Houve resistência em diferentes períodos a que isto ocorresse, chegando ao ponto de um censor, Crasso, decretar o fechamento de todas as escolas que ensinavam a arte de falar. Essa atitude drástica não arrefeceu o interesse daquele povo, que passara a gostar muito do estudo e da prática da oratória; assim que Crasso partiu, as escolas foram reabertas e freqüentadas com entusiasmo.

Cícero foi o maior orador romano. Nascido no ano 106 a.C, preparou-se desde muito cedo para a arte da palavra. Com apenas dez anos de idade, seu pai o deixou aos cuidados de dois mestres da arte oratória. Aos quatorze anos iniciou seu aprendizado retórico na escola do retor Plócio e já aos dezesseis anos

abraçou a prática da arte de falar, observando os grandes oradores da sua época, que se defrontavam nas assembléias do fórum. Sua produção literária sobre a oratória foi abundante, destacando-se: *De Oratore*, obra em três livros em forma de diálogo, onde define o orador e faz uma revisão da retórica tradicional; *Orator*, páginas destinadas a determinar uma espécie de perfil do orador ideal; *Brutus*, um diálogo sobre a história da arte oratória e dos oradores de Roma; *Oratoriae Partitiones*, uma obra didática que cuida da divisão sistemática e da clas-

## 28

sificação da retórica e aborda a invenção, que é a ação de achar argumentos e razões para convencer e persuadir; *Tópicos*, escrito sem consultas, de memória, no prazo de oito dias, durante uma viagem que fez à Grécia. Trata-se de uma compilação dos

*Tópicos* de Aristóteles.

Embora considerado um orador perfeito, escritor admirável, e dotado de inteligência invejável, Cícero foi um homem sem caráter, arrogante, vaidoso e prepotente. Na política não se valia de escrúpulos para estar ao lado do partido mais forte e mudava de ideal sempre que vislumbrava maior glória e poder. O mais destacado orador latino da História teve morte horrível. Perseguido pelos homens de Marco Antonio, foi morto e depois degolado. A mão direita e a cabeça ficaram expostas no fórum romano e sua língua foi espetada e exibida ao povo.

Depois de Cícero, merece atenção especial na história da Arte Oratória romana Quintiliano. Nascido na metade do primeiro século da nossa era, na Espanha, foi para Roma logo nos primeiros anos de vida para estudar oratória. Seu pai e seu avô foram retores e o pai lhe ministrou as primeiras aulas de retórica.

Quintiliano teve o grande mérito de reunir em sua obra,

*Instituições Oratórias*, todo o conhecimento desenvolvido pelos autores que viveram até sua época. Composta de doze li-

vros, esta grande fonte da oratória desenvolve a educação do orador desde a sua infância, dentro de um programa detalhado para a formação pedagógica. O livro I trata da educação inicial a cargo do gramático e, em seguida, do retor. O livro II cuida da definição da retórica e expõe sua utilidade. Os livros de III a VII abordam os itens da invenção ou descoberta, e da disposição ou composição. Os livros de VIII a X, da elocução ou enunciação. O livro XI trata da realização do discurso e focaliza os elementos referentes à memória. Finalmente o livro XII orienta o orador na aquisição de cultura geral e apresenta as qualidades morais exigidas daquele que se propõe a falar.

A partir de Quintiliano poucas obras de importância relevante foram apresentadas. Os autores procuraram quase sem-

pre orientar-se nas observações estabelecidas nos doze livros

29

das *Instituições Oratórias* e nos estudos anteriores. Os que procuraram ingressar em caminhos diferentes daqueles percorridos pelos grandes mestres praticamente nada acrescentaram.

### ***A ORATÓRIA NOS DIAS ATUAIS***

Enganam-se aqueles que imaginam a extinção do estudo da oratória nos dias atuais. O que houve, na verdade, foi uma grande transformação nas exigências dos ouvintes e conseqüentemente na orientação do ensino da arte de falar. O auditório de hoje solicita uma fala mais natural e objetiva, sem os adornos de linguagem e a rigidez da técnica empregada até o princípio do século. O uso da palavra falada deixou de ser um privilégio dos religiosos, políticos e advogados, e alastrou-se para todos os setores de atividades. Os empresários, executivos, técnicos, profissionais liberais necessitam cada vez mais da boa comunicação. Todos precisam falar bem para enfrentar as mais diferentes situações: comandar subordinados, dirigir ou participar de reuniões, apresentar relatórios, presidir solenidades, vender ou apresentar produtos e serviços, negociar com grevistas e líderes sindicais, dar entrevistas para emissoras de rádio e televisão,

fazer palestras, ministrar cursos, fazer e agradecer homenagens, desenvolver contatos sociais, representar a empresa, o clube ou entidade a que pertence, nos mais diversos acontecimentos.

O aprendizado dessa antiga arte conta hoje com extraordinários recursos que facilitam a assimilação e a prática das técnicas. Os modernos microfones dispensam o excesso de intensidade da voz dos oradores, permitindo que se apresentem de maneira espontânea, sem exageros. Os aparelhos de videoteipe permitem a visualização instantânea dos treinamentos, possibilitando a rápida correção das distorções da fala e da imperfeição da postura e da gesticulação.

Muito mais do que em formar oradores profissionais, os cursos atuais se aplicam em formar profissionais oradores, isto é, pessoas que possam expressar pela palavra seu conhecimento, de maneira correta e segura. Esta linha de ensino, mais li-

## **30**

berada, não exclui a contribuição dos antigos retores, apenas promove uma adaptação ao gosto da platéia moderna, que deseja um orador que converse com o ouvinte em vez de um orador que fale para ele. Este tem sido, modestamente, o nosso trabalho, e esperamos cumpri-lo bem para melhorar o entendi-

mento entre as pessoas e torná-las mais aptas e felizes.



## ***CAPITULO II***

### **COMO CONTROLAR O MEDO**

### **DE FALAR EM PÚBLICO**

### ***COMO SURGE O MEDO DE***

### ***FALAR EM PÚBLICO***

Muitas pessoas procuram desenvolver sua **expressão verbal** com o objetivo de eliminar o medo de falar em público. O medo, apontado como o maior inimigo do homem por Emílio Mira Y López, um dos mais destacados estudiosos do comportamento humano, constitui o gigante negro\* cujos tentáculos escravizam a vontade, limitam a criatividade, interrompem o desenvolvimento e o despertar das potencialidades. Nasce com o homem e abraça-o por toda a vida. Todos nós estamos sujeitos às investidas desse fantasma que quase sempre é apenas



resultado da fabulação do nosso espírito.

Pesquisamos o comportamento de milhares de homens e mulheres, que mesmo possuindo elevado nível cultural, pressionados pelo medo, não acreditavam nas suas qualidades de comunicadores, evitando todas as oportunidades para falar diante de grupos de pessoas. A partir desse estudo nasceu nossa filosofia de trabalho, responsável pelo sucesso dos nossos programas de treinamento: "A valorização das qualidades de cada um, sem considerar falhas ou aspectos negativos das suas apresentações".

O homem possui na constituição da sua Expressão Verbal, mais ou menos desenvolvidos, dois oradores normalmente di-

\* Emílio Mira Y López na sua obra *Quatro Gigantes da Alma* identifica cada gigante por uma cor característica: o medo é negro, a ira é rubra, o amor é róseo e o dever é incolor.

## 32

ferenciados, coexistindo dentro da mesma pessoa: um **orador real** e outro **imaginado**.

**Orador real** é a verdadeira imagem do comunicador, composta dos defeitos naturais do ser humano, mas também das qualidades visíveis ou potencialmente prontas para serem aproveitadas. É o orador que aparece aos olhos da plateia, que, mesmo não se empolgando, às vezes, com sua for-

ma de se expressar, é capaz de ouvi-lo sempre até com relativo interesse.

**Orador imaginado** é a imagem que o comunicador pensa que transmite aos ouvintes. Durante a formação do homem, ele recebe toda sorte de pressões e acumula nas suas complexas entranhas os fracassos e dissabores que a vida oferece. Esses fatores, isolados ou inter-relacionados, constroem uma imagem distorcida, imaginada dentro de um perfil psicológico tão concreto que parece verdadeira. Nasce aí a falta de confiança nas suas possibilidades de sucesso para se apresentar diante de auditórios.

De nada adiantará a alguém aprender todas as técnicas da boa Expressão Verbal: voz, vocabulário, postura, retórica etc, se continuar pensando que ainda se expressa mal, baseado na convicção de que o orador imaginado existe realmente. Não se iluda com a criação de qualidades inexistentes, pois isto o levaria a acreditar num comportamento enganoso e irreal, mas, ao analisar suas condições, descubra quais são os aspectos positivos da sua Expressão Verbal. Adquira confiança através desta avaliação e crie um retrato interior imaginado mais próximo

daquele demonstrado pelo seu orador real. Consciente das suas qualidades já existentes e daquelas prestes a aflorar, você encontrará novo ânimo, encherá o espírito de esperança e tornará esta nova força interior a grande arma que o ajudará a combater o medo de falar em público.

Não se trata de um milagre, é apenas a chance que cada ser humano precisa dar-se para romper a linha que o impede de acreditar em si próprio. Não estamos propondo uma solução mágica para resolver este drama que ataca o homem

**33**

desde o seu aparecimento na Terra. Tudo dependerá do seu esforço, da sua vontade e da sua determinação para encontrar a liberdade tão sonhada: **falar com desembaraço e sem inibições.**

Quando a confiança começar a aparecer, pelo conhecimento e consciência dos aspectos positivos da sua comunicação, as qualidades latentes encontrarão caminho livre para o seu aperfeiçoamento e começarão a adicionar gradativamente um reforço ao conjunto da sua Expressão Verbal. A experiência demonstra que, nessa fase, os defeitos e as falhas começam a

desaparecer ou a perder importância, devido ao seu enfraquecimento e ao significativo robustecimento da personalidade. Nem sempre esse processo é rápido e simples. Às vezes exigem-se anos até que ocorra uma completa transformação, pois o orador imaginado foi construído dia a dia durante toda a vida e fixou-se de tal forma na mente, que é necessária até muita persistência para modificá-lo.

Ao final, quando já tiver trabalhado duro na conquista da segurança, se sentir ainda certo nervosismo antes de falar ou mesmo quando estiver falando, não se preocupe, isto é normal e ocorre com quase todos os oradores, até com os mais experientes. Osmar Santos, um dos maiores comunicadores brasileiros, disse, em uma das formaturas do nosso Curso de Expressão Verbal, que sempre ficava nervoso antes de falar e achava isto tão importante que tinha prometido a si mesmo abandonar a profissão de locutor esportivo quando não sentisse mais esta sensação antes de narrar um espetáculo. Faça deste sintoma outro fator de apoio ao seu sucesso na arte de falar; canalize o nervosismo dentro da força da sua comunicação; distribua-o entre a vibração e a emoção das suas palavras e torne sua men-

sagem mais convincente. Assim, o nervosismo remanescente estará colaborando para conquistar a mente e o coração dos seus ouvintes. Fale principalmente com a energia da verdade do seu coração; traduza em palavras apenas suas convicções mais profundas, pois elas colocarão um escudo protetor contra o receio e trarão à superfície todas as idéias que desejar transmitir.

### 34

Coelho Neto, grande escritor brasileiro, deixou um magnífico exemplo da importância desta convicção interior. Ele ocupava a cadeira número dois na Academia Brasileira de Letras e coube-lhe a responsabilidade de saudar Mário de Alencar, que ocuparia a cadeira número vinte e um, no lugar de José do Patrocínio.

Nesta saudação conta o autor de *A Conquista* que certa noite, no Teatro Lucinda, no Rio de Janeiro, encontraram-se

dois extraordinários oradores: José do Patrocínio e Silva Jardim. Eles que haviam lutado lado a lado em defesa da causa da abolição dos escravos, agora eram adversários, porque Silva Jardim se apaixonara por um novo ideal, a causa republicana, que ia contra a linha de pensamento de José do Patrocínio.

Silva Jardim falou inicialmente e entusiasmou a todos quantos o

ouviram, pela elegância e firmeza da sua comunicação, temperada com envolventes doses de ironia.

Quando chegou a vez de José do Patrocínio, ouviu-se uma palavra hesitante e tímida, saída de uma figura apagada, quase medrosa, que lanceava com o olhar indeciso o auditório agitado. Já se pronunciavam as primeiras vaias na platéia. "Não era o tribuno feroso dos grandes dias, relata Coelho Neto, mas um vencido que se rendia de rastos aos pés do adversário."

Prestes a ser derrotado, sem que ninguém esperasse, veio, de repente, entre um tartamudear e outro de suas palavras, uma frase áspera do alto de uma das torrinhas do teatro, que cruzou o espaço e bateu como uma chicotada no rosto do tribuno: "Cala a boca negro"!

Coelho Neto descreve com detalhes o momento da reação: "Patrocínio bambeou, tremeu, acenderam-se-lhe os olhos, as narinas entraram a afiar sofregamente como se farejassem com raiva; o seu corpo pôs-se a oscilar como zimbrando em mareta, e o gigante reapareceu formidando, o verbo explodiu como raios duma nuvem negra carregada de procela.

Oh! esse discurso, o apelo, à voz anônima, à voz covarde,  
ao silvo da víbora e, por fim, a resposta esmagadora a Silva

35

Jardim, a reabilitação do caráter pela gratidão do patriota e pelo amor ao pai.

O povo ergueu-se, e as mesmas vozes que, minutos antes,  
o haviam apupado aclamaram-no com delírio. A derrota mu-  
dou-se em triunfo e foi por entre alas que atroaram aplausos,  
através de uma oração estupenda, que Patrocínio deixou o tea-  
tro onde estivera tão comprometida a reputação da sua elo-  
qüência arrebatadora".\*

Patrocínio soube depois que Paula Ney, um dos seus pares  
mais fiéis, foi quem havia propositalmente pronunciado aquelas  
palavras para mexer com seu brio e arrancar a fúria adormeci-  
da da verdade interior.

***OITO RECOMENDAÇÕES***

***PARA CONTROLAR O MEDO DE***

***FALAR EM PÚBLICO***

# **1. Quando o medo aparecer, encare-o**

## **normalmente**

Não; você não é o único que sente medo de falar em público. Os maiores oradores, embora não demonstrem ou até mesmo não confessem, de vez em quando são atacados pelo mesmo inimigo.

Muitos deles, mesmo declarando que não sentem receio de falar em público, traem-se pelo empalidecer das faces, pelo tremor das mãos, pela movimentação desordenada das pernas e outros indicadores da presença do gigante negro. Portanto, não fique desesperado quando o medo aparecer. Ele é normal e com o tempo perderá a batalha para a sua experiência e tranquilidade. Acredite: muitas pessoas que hoje você admira enfrentaram as mesmas dificuldades.

\* *Discursos acadêmicos 1*. Publicações da Academia Brasileira de Letras. Civilização Brasileira, 1934.



## **2. Controle seu nervosismo**

Ao se aproximar o momento de falar, seja numa solenidade importante, diante de um auditório numeroso, seja numa reunião social, diante de alguns amigos, não alimente a chama do seu nervosismo.

Atitudes como fumar seguidamente, roer as unhas, cruzar de maneira descontrolada os braços e as pernas, andar sem rumo de um lado para outro são condenáveis, farão você ficar mais tenso e aumentarão sua intranquilidade .

Procure deixar seu corpo em posição descontraída, solte os braços e as pernas, não fume muito e respire profundamente. Se você estiver muito agitado, esta descontração forçada poderá, no início, parecer um pouco desconfortável, mas, quando pronunciar as primeiras palavras de forma mais tranqüila e confiante, reconhecerá que seu pequeno esforço foi plenamente recompensado.

### 3. Tenha uma atitude correta

Renomados psicólogos estudaram profundamente o significado dos gestos\* e hoje podemos conhecer com pequena margem de erro o que as pessoas estão sentindo ou pretendendo, sem ouvirmos uma só palavra, isto é, apenas analisando a linguagem do corpo. Normalmente os nossos gestos são inconscientes, mas, observados até por leigos neste campo da psicologia, podem transmitir o que se passa em nosso íntimo.

Vigiar o comportamento do corpo é instruí-lo a não refletir os nossos receios, além de ser uma técnica correta de combatê-los.

Ao caminhar para a tribuna, demonstre pela sua postura um comportamento seguro e confiante; faça-o sem hesitar. O auditório ficará interessado em ouvir um orador que demonstra a atitude de alguém equilibrado.

\* Interessante estudo sobre o assunto foi desenvolvido por Pierre Weil e Roland Tampakow no livro *O corpo fala*, editado pela Vozes.

**37**

Com o tempo, você estará tão acostumado a comandar seu corpo, que acabará agindo naturalmente, adquirindo e transmitindo sua confiança.

#### ***4. Antes de pensar como, saiba o que falar***

O orador preparou a sua palestra com todo cuidado, efetuou completa pesquisa nos seus livros, arquivos e anotações. Não esqueceu um detalhe. Ao revisar o trabalho, concluiu que ali não caberia uma vírgula sequer, nada mais poderia ser acrescentado. Porém, ao apresentá-lo diante do auditório, verificou que estava enganado, faltava algo na sua exposição. Enquanto falava, lembrou-se de um fato que ilustraria o assunto de forma mais simples e objetiva.

Quadros como este que descrevemos são muito comuns.

Quase sempre o orador complementa sua palestra com observações feitas no próprio ambiente do auditório. Um simples gesto ou comentário dos ouvintes pode dar a quem fala a oportunidade de perceber aspectos que não poderia imaginar sozinho, afastado deste clima repleto de motivações.

Embora saiba, entretanto, que estes fatos são freqüentes, **não espere que a tribuna seja sua única fonte de inspiração.**

Você controlará o medo de falar na frente das pessoas, se souber exatamente o que vai dizer. Apresentar um assunto que não foi convenientemente preparado é o mesmo que andar por um campo minado, temendo a cada passo encontrar uma bomba.

Se ocorrerem novas idéias enquanto estiver falando, ótimo, transmita-as aos ouvintes. Agora, deixar de se preparar, esperando que elas apareçam diante da platéia, além de tirar sua tranquilidade, é um risco que ninguém deve correr.

### ***5. Não pinte o diabo mais feio do que é***

Um estudante preparava um trabalho que deveria ser apresentado na sua próxima aula. Depois de pesquisar todos os livros da sua biblioteca, não conseguiu encontrar alguns dados que confir-

**38**

mariam as afirmações que fizera ao desenvolver o tema. Lembrou-se, finalmente, que um colega possuía um livro que continha as informações procuradas. O problema estava resolvido. Apressou-se a ir até a casa do colega e pedir o livro emprestado. Enquanto se vestia, recordou um fato que o entristeceu e quase não o deixa sair. Alguns meses atrás, este colega emprestara-lhe um livro para ler num final de semana e já na segunda-feira estava à sua porta pedindo a devolução do mesmo. Esta atitude, pensou, demonstrava claramente que o "querido" colega não gostava de emprestar seus livros. Mesmo assim, criou coragem e partiu em busca do empréstimo. Enquan-

to caminhava, previu algumas situações que o deixaram perturbado: o colega mal-humorado, recusando o livro, acusando-o de negligente por ficar algumas horas a mais com a obra anterior. Quase desistiu do empreendimento, mas, se agisse assim, poderia ser reprovado por não apresentar o trabalho completo. Aborrecido, irritado, humilhado, chegou finalmente ao seu destino. Apertou a campainha e esperou que a porta se abrisse. Quando foi atendido, estava tão angustiado que não conseguiu controlar-se, ergueu os braços e bradou: **não preciso da droga do seu livro, fique com ele e faça-lhe bom proveito.**

Não tire conclusões precipitadas. Enquanto estiver aguardando sua vez de falar, não imagine cenas pessimistas. Enganar-se na pronúncia de algumas palavras, perder-se durante a exposição ou trocar algum nome ou data são erros que podem ocorrer, mas isto normalmente não acontece quando o orador está bem preparado, e, se por ventura suceder, a mensagem sendo boa, a platéia será benevolente. Ficar demasiadamente preocupado com erros que ainda não cometeu, torná-lo-á inseguro e propenso a cometê-los. Concentre-se no que os outros estão fazendo e afaste os maus pensamentos. Isto o tornará

mais tranqüilo e confiante.

## **6. Não *adquira* vícios**

Botões do paletó, bolsos, lápis, giz, folha de papel, fio do microfone não poderão oferecer-lhe segurança. Já observou

**39**

quantos oradores procuram acalmar-se, mexendo nos botões do paletó ou colocando as mãos nos bolsos? Pensar que agindo assim o nervosismo desaparece é um engano. Poderá tornar-se um péssimo vício (se é que existem bons) e arriscará a desviar a atenção do auditório, que durante todo o tempo precisa ficar concentrada nas suas palavras.

Acostume-se desde o início a não colocar os cotovelos sobre a mesa ou sobre a tribuna, a não segurar objetos nas mãos, a não se apoiar, ora sobre uma perna, ora sobre a outra. Estas são fugas que só poderão atrapalhá-lo. Enfrentando conscientemente e sem artifícios o problema do medo, você irá controlá-lo mais rapidamente.

Desde que não se transforme num vício, pouco antes de se dirigir à tribuna, descarregue o excesso de tensão, apertando as mãos. Mas faça isso apenas uma ou duas vezes, ou poderá che-

gar diante do público com esta atitude, e demonstrando que está nervoso.

### ***7. Chame sua voz com a respiração***

Normalmente, a primeira indicação que recebemos sobre as alterações ocorridas no estado emocional de uma pessoa é através da voz. (Veja com detalhes informações sobre a voz, mais adiante.)

O nervosismo deixa a voz enrascada na garganta e cada frase é pronunciada com dificuldade, aumentando assim a intranquilidade de quem fala. Tossir, pigarrear, além de ser desagradável aos ouvidos da platéia, não resolve o problema, ao contrário, poderá agravá-lo. Se ocorrer um desequilíbrio vocálico quando estiver falando, fique tranquilo, **respire profundamente** e em seguida provavelmente a voz voltará ao estado normal.

## **8. A prática irá proporcionar-lhe o reflexo**

Lembra-se quando começou a aprender a dirigir automóveis? Jamais nos esquecemos dessa façanha. Eram muitos deta-

**40**

lhes simultâneos. Para mudar a marcha não poderíamos esquecer-nos de pisar o pedal da embreagem, ao mesmo tempo olhar para o espelho retrovisor, ligar a seta para indicar se iríamos entrar à esquerda ou à direita, pisar de leve os freios, segurar a direção com as duas mãos (Como era possível? Uma estava na alavanca de câmbio para mudar a marcha, a outra ligando a seta), e ainda tomar cuidado com os nossos "inimigos" motoristas, que pareciam ter vontade de dar uma batidinha no nosso carro. Ufa! Chegamos até a sentir inveja dos outros, que andavam com seus veículos despreocupadamente, como se todas aquelas manobras não existissem.

Com o passar do tempo, fomos superando esses detalhes. Começamos a agir com tanta naturalidade que às vezes esquecíamos que estávamos dirigindo. Mudar a marcha, ligar a seta, frear tornou-se uma brincadeira que fazíamos despreo-



cupadamente.

Para falar em público, o processo é o mesmo. No início, você não saberá se deve gesticular com o braço direito, com o esquerdo, com os dois, se olha para o auditório, se pensa no que vai falar, ou se fala sem pensar. Nessa fase você estará agindo com a atenção concentrada em cada detalhe, timidamente.

A partir do momento que as suas atitudes forem impulsionadas pelos reflexos adquiridos pela prática, você se sentirá como um velho motorista, despreocupado, natural, confiante.

Difícilmente descobrimos quando estamos vivendo esta transformação. De repente, nosso **orador imaginado** está robustecido, percebemos que o medo de falar já está controlado e chegamos a rir, quando nos lembramos daqueles temores que durante boa parte da vida estiveram ao nosso lado.

### ***QUE TIPO DE ORADOR VOCÊ DESEJA SER?***

Você poderá tornar-se o orador que desejar ser. Se limitar seus objetivos dentro de um plano inferior, trabalhará apenas para atingir este patamar, mas, se elevar suas aspirações, de-

terminando para si mesmo um aperfeiçoamento elevado, esta

será sua conquista.

Nem todos desejam transformar-se em oradores excepcionais, alguns querem apenas comunicar com segurança e clareza as mensagens que precisam transmitir nas reuniões da empresa ou nos contatos sociais com amigos e familiares. Em qualquer circunstância, tudo dependerá do objetivo estabelecido para seu aperfeiçoamento.

Não foram poucos, entretanto, aqueles que nos procuraram para melhorar apenas em alguns pontos sua comunicação, mas, a partir dos treinamentos iniciais, quando passaram a se conhecer melhor e verificaram que possuíam condições de ir muito mais adiante, reformularam seus objetivos primitivos e se atiraram com sucesso no aprendizado desta empolgante arte, a arte de falar em público.

### ***O ORADOR NÃO NASCE FEITO***

Muitos deixaram de tentar seu aprimoramento porque "ouviram dizer" que a oratória é um dom natural de alguns poucos privilegiados, e apenas a esses a vida conferiu o poder da comunicação. Falso conceito. Somente a aspiração de falar melhor já se cristaliza como crédito para quebrar os grilhões e

soltar-se na busca do sucesso pela palavra. Essa afirmativa é feita com a mais forte convicção, pois acumulam-se os exemplos daqueles que vimos iniciar-se destituídos de qualquer predicado para falar bem e, ao cabo do treinamento, lá estavam eles modificados, desmistificando as opiniões infundadas de que a natureza elege seus escolhidos, independentemente da vontade do homem.

Assim como ninguém deve deixar de aprender a nadar porque bebe alguns goles de água nas primeiras tentativas, também o aprendiz de oratória não deve desanimar porque encontra dificuldades ou comete alguns deslizes nas apresentações iniciais. Disse Bernard Shaw: "A vida é como uma pedra de amolar, tanto pode desgastar-nos como afiar-nos, tudo depende do metal de que somos constituídos".

**42**

## ***COMO PREPARAR-SE PARA ENFRENTAR***

### ***A TRIBUNA***

A apresentação não começa na tribuna. Antes mesmo de você pronunciar a primeira sílaba da oração, o auditório já estará observando atentamente todas as suas atitudes. Verificará

suas reações quando estiver sentado, aguardando o momento de falar; identificará no seu jeito de andar se é tímido ou seguro, e até mesmo o tipo de roupa que resolveu usar para a ocasião. Todos querem saber como se comporta aquele que terá a missão de lhes transmitir a palavra. Antes de falar, fique observando detalhadamente tudo que ocorrer no ambiente, mas demonstre nas suas reações o ar de alguém verdadeiramente interessado, e não o de um exigente astro que inspeciona os preparativos da recepção. O auditório reconhecerá na sua atenção uma estreita identidade com seus anseios, tornando-se com isto mais dócil e benevolente para ouvi-lo.

Essas observações preliminares ainda irão proporcionar-lhe a possibilidade de descobrir boas circunstâncias que poderão ser utilizadas na apresentação, o que a tornará mais interessante, considerando que possuirá no conteúdo fatos nascidos espontaneamente, diante da assistência. Além disso, conquistará maior relaxamento das tensões que sempre nos pressionam nessas oportunidades. Agindo assim, não haverá tempo de se preocupar com as frases preparadas para sua exposição. Na verdade, rememorá-las nesses instantes que antecedem a fala

poderia torná-lo preocupado e com receio de esquecer uma idéia ou determinado termo. Essa descontração é também importante, porque alivia a rigidez do semblante, que é uma espécie de retrato do nosso interior. Quanto mais liberada e simpática a fisionomia, mais próximos estaremos dos ouvintes.

Ao se dirigir à tribuna, faça-o com determinação, demonstre confiança no andar e convicção na postura; a platéia o respeitará na certeza de que abordará uma boa mensagem. Ao se levantar, tenha calma e cuidado e dê os últimos retoques na roupa antes de caminhar — como abotoar o paletó, endireitar a gravata, colocar as abas dos bolsos para fora etc. Certa vez,

## **43**

numa importante solenidade na União Brasileira dos Escritores, presenciamos um fato que nos motiva a fazer este tipo de sugestão. Um dos participantes, ao ser chamado à tribuna, atendeu ao convite prontamente e na pressa, tomado pelo nervosismo, abotoou o botão do colete na casa do botão do paletó. Sua mensagem tinha bom conteúdo, mas não é preciso dizer que os ouvintes não prestaram atenção a uma só palavra, escondendo os rostos para disfarçar o riso.

Ao chegar à tribuna, acomode as folhas com anotações, se as tiver levado; acerte a posição do microfone, se existir; olhe rapidamente para todas as pessoas que ouvirão suas palavras e, se o assunto permitir, esboce um sorriso sincero e amigável. O Padre Vasconcelos, um dos oradores mais extraordinários que conhecemos, disse que o sorriso tem o poder de abrir um campo magnético onde todos entram sem resistências, dobrando-se à vontade de quem fala. Torna a presença do comunicador emoldurada na irresistível força da empatia. Não hesite, sorria, mas faça-o com o coração.

Pronto, pode começar a falar, tudo está preparado e todos estão prontos para ouvi-lo.

44



### ***CAPITULO III***

### **QUINZE QUALIDADES DO**

## **ORADOR PARA AJUDÁ-LO A**

### **FALAR MELHOR**

São inúmeras as qualidades necessárias para que o orador possa desempenhar-se bem nas suas apresentações. Entre todas, quinze são consideradas imprescindíveis: memória, habilidade, inspiração, criatividade, entusiasmo, determinação, observação, teatralização, síntese, ritmo, voz, vocabulário, expressão corporal, naturalidade e conhecimento. Verifique quais as qualidades que já possui e quais precisam ser adquiridas.

### ***A MEMÓRIA***

A memória é sempre de grande utilidade para o orador.

Ele precisa recorrer a ela a fim de recordar as idéias e ordená-las enquanto fala; precisa lembrar-se das palavras próprias para traduzir e dar forma aos pensamentos; precisa reproduzir as imagens observadas ao longo da vida e tão preciosas na composição dos discursos; precisa trazer à lembrança números, datas, estatísticas e posições matemáticas que provarão ou tornarão claras suas afirmações.

Embora o valor da memória seja inquestionável, não se pode confiar totalmente no seu auxílio. Às vezes, envolvidos

pela emoção que nos acompanha quando estamos frente ao auditório, pode ocorrer um tolhimento repentino na fluência da exposição, pela fuga temporária da memória, e, se o orador

45

não se preparar psicologicamente para situações dessa natureza poderá amargar graves decepções.

José Kairalla, admirável professor de Comunicação, habituado a falar aos mais diferentes tipos de platéias, sempre deu demonstrações de possuir invejável memória. Certa vez, numa solenidade na Casa Nobre Colonial em São Paulo, onde havia mais de trezentas pessoas, sem saber exatamente por qual motivo, esqueceu completamente toda a mensagem que preparara, quando já estava diante do microfone. Embora tal fato nunca tivesse ocorrido nas suas apresentações, sabia que não estava imune a ele, pois presenciara inúmeros episódios semelhantes. Sem que os ouvintes percebessem, aproveitou vários assuntos do ambiente e, baseado nestas circunstâncias, montou uma nova exposição, diferente daquela planejada anteriormente. Ainda hoje, temos esse exemplo gravado em vídeo-teipe, e depois de revê-lo diversas vezes, juntamente com o autor, concluí-



mos que foi uma das falas mais vibrantes da sua carreira de orador. Isto só foi possível porque, mesmo sabendo da importância da memória, ele estava preparado para falar, ainda que esta o abandonasse por alguns instantes.

### ***A HABILIDADE***

Normalmente, é o auditório que determina o que o orador deverá fazer. Quem fala precisa ter a sensibilidade suficientemente desenvolvida para entender as intenções dos ouvintes e ter a habilidade de adaptar o conteúdo da mensagem ao interesse da platéia. A habilidade no sentido mais amplo é a capacidade que deve possuir o orador de dizer aquilo que as pessoas desejam ouvir, para que no final ajam de acordo com a sua vontade. Enquanto expõe as idéias, verificará quais as que produzem maior efeito; atacará com veemência em determinados momentos, quando as defesas dos ouvintes parecerem desguarnecidas e recuará em outros, quando sentir forte resistência por parte do auditório. Quando o comunicador se encontra diante do público, ele se transforma num guerreiro prestes a duelar com seu adversário. É preciso vencê-lo, impor suas

idéias, mas com habilidade, atacando, recuando, observando, até encontrar o caminho para a vitória. Não adianta apenas falar com elegância, é preciso persuadir e convencer. Dizem que a grande diferença entre os dois dos maiores oradores que o mundo conheceu, Demóstenes e Cícero, é que, quando Cícero discursava, o povo exclamava: "Que maravilha!" e quando Demóstenes falava, o povo seguia em marcha.

Brasílio Machado, entre todas as qualidades que reunia, de um orador completo, tinha, até pela própria formação e experiência de jurista, a habilidade assinalando os caminhos dos seus discursos. Não foram poucas as oportunidades em que foi obrigado a transmutar literalmente a linha de composição, montada com esmero e meditação, numa nova peça oratória, para corresponder à expectativa e se aproximar dos pensamentos daqueles que o ouviam.

Um dos exemplos mais marcantes dessa habilidade ocorreu na sessão cívica promovida pelos abolicionistas da capital de São Paulo, em homenagem ao então senador José Bonifácio de Andrada e Silva. Brasílio Machado tinha sido convidado a falar em nome de todos e preparara com cuidado seu discurso

de saudação. Um fato inesperado, entretanto, fez com que o orador fosse obrigado a modificar com habilidade todo o teor da sua mensagem: José Bonifácio não comparecera à solenidade. Pairava no ar um sentimento de frustração por aquela ausência e este não poderia ser omitido. Por outro lado, não deveria também ser motivo para severas críticas. Vejamos como a habilidade daquele que foi chamado o Paladino do Direito contornou o episódio:

"Senhores:

*Se não me fora consentido dominar as revoltas do  
pesar, que uma circunstância do momento instiga, mas  
que a reflexão modera, e eu pudesse, numa síntese enérgica,  
condensar as interrogações que mal se calam na  
boca de quantos me escutam, sob cada palavra minha  
eu deveria sentir as palpitações de uma surpresa amarga,  
e em cada gesto deixaria adivinhar o constrangimento.*

**47**

*Por que nos reunimos? Para afirmar... E o que afirmamos? Uma homenagem. Mas, quem pressuroso acode a recebê-la?*

*Ninguém!*

*Pois que! o eminente cidadão, em cuja honra se organiza esta homenagem, não pôde vencer as travadas linhas da solidão e da modéstia, em que se isolou, e destarte se esquivava às exclamações que o esperavam! Pois que! o imaculado patriota que há sabido revestir sua palavra dos primores da eloquência e das vibrações da verdade, para fulminar o tráfico da injustiça nos mercados da lei, para verberar o contrabando do homem, feito mercadoria, sob a bandeira do império reduzida a pano de anúncios de escravos fugidos... o imaculado patriota se ausenta desta festa, que é uma afirmação, porque o direito sempre afirma; desta festa que é um protesto, porque a liberdade não transige?!*

*Não! Senhores, o que afirmamos não é um homem, é um princípio; não é a estátua, é a significação; não é o foco, mas a irradiação; não é a pessoa, é a propaganda.*

*Ausente, José Bonifácio se distancia, mas pela ele-*

*vação: a luz quanto mais sobe, mais se aproxima; a idéia quanto mais domina, mais se eleva. Senti-lo ausente é mais significativo que o saudar de perto.*

*Deixemos, pois, o grande solitário da liberdade: não perturbemos em seu retiro o evangelista dos escravos.*

*As grandes afirmações da liberdade nunca necessitaram de se encarnar na matéria para se tornar evidentes: essa contingência melhor assenta nas negações do direito. Onde quer que a tomemos, sob a clâmide grega ou na pretexta romana, na túnica de Cristo ou na blusa do povo, a liberdade é sempre a liberdade. Afirmou-se sob todas as formas, através de todos os tempos, pelo livro ou pela espada: — não to-48 mou símbolos, rejeitou divisas. O direito humano é tão largo que não há pirâmides que o perpetuem; nem Panteões que o contenham..."*

BRASÍLIO MACHADO,

*Obras Avulsas, Discursos, pág. 53 .*

## **A INSPIRAÇÃO**

A inspiração é a forma como o orador cria e produz o seu

discurso; a soma das energias para encontrar a melhor idéia, modificando e substituindo a mensagem preparada com antecedência, pelas circunstâncias que o cercam, ao sabor das emoções emanadas do ambiente; o desatrelamento ao tabu; a capacidade que deve ter o comunicador para abandonar conceitos previamente concebidos e criar uma nova peça oratória a partir do olhar de um ouvinte ou da manifestação de um grupo; a força utilizada para penetrar as profundezas da mente e encontrar a forma nova de vestir velhas idéias e torná-las atraentes; o aperfeiçoamento da presença de espírito na sua expressão máxima.

Dr. Waldir Troncoso Peres, um dos mais eloqüentes advogados criminalistas do Brasil, espírito aguçado, inspiração pronta para utilizar todas as oportunidades de forma apreciável, quando foi paraninfo de uma das turmas do nosso Curso de Expressão Verbal, cuja formatura se deu num sábado pela manhã, querendo demonstrar sua admiração pelo que tinha observado durante a solenidade, onde os alunos se haviam comportado como oradores excepcionais, contou a seguinte passagem:

*"... Formandos de hoje, na minha adolescência, com a pertinácia de todos os dias, com a contumácia de fazê-*

*lo incessantemente, eu lia e relia com uma avidez infinita de espírito aquele que, ao menos àquela altura, era para mim o homem que pontificava no plano da elaboração mental e que era capaz de adentrar todas as profundidades da alma: o extraordinário humanista suíço*

49

*que foi Henri Frederic Amiel. Dizia ele na sua obra, entre tantas coisas, que notoriamente o homem tem duas*

*almas: — a alma noturna e a alma diurna; que o homem pensa uma coisa durante o dia, e que o homem pensa outra coisa durante a noite; que durante o dia o*

*homem se aproxima da realidade, as suas qualidades de animal se assentam, ele é mais rústico e mais primário;*

*à noite seu espírito é mais leve, baila, dança, é mais*

*suave e ele se aproxima de Deus. Então, quando eu vinha para cá, perguntava-me se seria possível uma turma de formandos enunciar, falar, verbalizar, discursar às nove horas, logo depois de ter despertado, durante o dia e*

*num dia de sol. Parecia-me cáustica e antiestética esta dimensão e que seria muito mais fácil para vocês produzirem, se o espetáculo fosse noturno, quando realmente parece que o homem se aproxima do Criador e o espírito fica muito mais refinado, requintado, para construir*

*o pensamento. Mas, afinal, cheguei à conclusão que mesmo na ostensividade do sol, mesmo que a dia claro, mesmo que ao amanhecer, não foi possível destruir-se a capacidade criativa de cada um de vocês, o que me deixou profundamente satisfeito..."\**

## **A CRIATIVIDADE**

A criatividade assemelha-se em muitos pontos à essência da inspiração, chegando mesmo a confundirem-se nas suas definições mais periféricas. Todos nós, provavelmente, já tivemos oportunidade de ouvir a mesma história contada por duas pessoas em épocas diferentes. É quase certo também que uma delas nos tenha impressionado mais que a outra. Quase sem receio de errar, podemos dizer que a diferença está na criatividade de quem as contou. Observe o mesmo fato relatado por jornalistas que fizeram a mesma cobertura. Um apenas conta o que

\* Este discurso foi pronunciado na Casa Nobre Colonial em São Paulo, de improviso, e anotado sem a revisão do orador.

## **50**

ocorreu, o outro descobre enfoques que nos prendem a atenção e alimentam nosso interesse. Com isto consegue criar uma atmosfera que influencia nosso ânimo, fazendo-nos acompa-



nhar com entusiasmo sua narrativa. Criar é esforçar-se em sair do lugar comum, forçar a imaginação a encontrar caminhos desconhecidos para despertar os sentidos dos ouvintes e mantê-los presos à força da comunicação.

Ainda nesse plano de observação da fala, há que se ter em conta a disposição emocional e intelectual do auditório. Quanto mais inculto for ele ou mais próximo estiver de passagens que possam ter motivado momentos de extrema alegria ou tristeza, mais emocionais deverão ser as mensagens. Quanto mais bem preparado intelectualmente for o auditório ou mais distante estiver de acontecimentos que possam ter provocado seus sentimentos, mais racionais deverão ser as mensagens. A criação só se tornará uma qualidade positiva quando o conteúdo da mensagem encontrar o espírito da platéia receptivo para assimilá-lo com naturalidade e sem esforço.

Vejamos como Augusto de Lima, criativo na colocação dos seus pensamentos, consegue encontrar definições que carregam o auditório ao gosto da sua imaginação. O riso e a lágrima, assuntos conhecidos e sempre comentados por muitos, encontram aqui uma abordagem diferente, que provoca o interesse e

anima a curiosidade:

*"... Todos podem chorar e nada é tão vulgar como a lágrima, que é o derivativo da dor, partilha dos seres animados; mas podem rir os indivíduos que progredem para um grau superior da sua espécie.*

*As lágrimas correm todas ao estuário da morte, extremo conforto, mas também horror dos fracos. O riso não! Superpondo-se a derrocada do organismo, zomba serenamente da morte, encarando-a como simples acidente, ou riso místico nos lábios dos mártires cristãos, ou riso estóico na face pálida dos que acreditam na supervivência da virtude ou riso filosófico, apenas denunciado no olhar dos que consideram a vida como um*

**51**

*elo ou transição na cadeia das transformações terrestres. E que ele anestesia todos os sofrimentos.*

*O riso partilhou, nos séculos do maior despotismo, o cetro da realeza, quando os bobos da corte esmagaram a fidalguia insolente, tendo o supremo privilégio, vedado à própria coroa, das indiscrições, que devassam,*

*e dos sarcasmos, que fulminam.*

*Que vale toda a grandeza de Luiz XIV na sua  
esplendorosa Versailles, em face da risada de Molière,  
cujo reinado ainda continua em plena república do espí-  
rito humano, e cujo brilho sempre vivo mantém a corte  
da admiração universal?*

*Nascido nas mesmas fontes filosóficas da dor, o riso  
lhe é superior, porque, através das contrações musculares,  
que lhes são comuns, não geme, não suplica, não se humi-  
lha: julga, sentencia, condena e... quase sempre perdoa.*

*É nesta última função, principalmente, que ele se  
eleva até a ironia, supremo grau dessa sensibilidade es-*

*quisita que só reside nesse que chamamos — um homem de espírito!  
Terrível soberania é esta, que não raro recebe a unção em cabeças  
conformadas para a coroa de*

*espinhos, mas que ela, a ironia, converte, ainda bem!*

*nos da sátira e do epigrama.*

*Retorsão dos fracos contra os fortes, ela responde*

*à insolência dos poderosos de hoje com a interrogação*

*do — 'amanhã'? que para estes é quase uma ameaça e para aqueles talvez  
uma esperança.*

*É a vitória dos vencidos da vida contra os desprezos*

*da vilania de bastão, que as forças momentâneas do sucesso fortuito guindam às eminências.*

*Nada iguala ao sorriso triunfante de Cyrano, quando olha ironicamente para a morte, tendo a fronte ungida do beijo supremo de Roxana, que é também o supremo penacho de todos os Cyranos que agonizam, depois dos sucessos que eles emprestam aos pobres de espírito, formosos de narizes pequenos.*

52

*Creio que o riso é a baliza inferior e a ironia a superior natureza humana. Não riem as bestas nem chegam a sorrir os deuses. A formação embrionária do riso é uma contração espasmódica, uma convulsão de caráter benigno: a evolução superior do sorriso será a serenidade divina..."*

Discurso de AUGUSTO DE LIMA,  
in Humberto de Campos — *Trinta Anos*  
*de Discursos Acadêmicos*, pág. 85.

## **O ENTUSIASMO**

Os gregos chamavam ao entusiasmo "Deus interior". Ele é

o responsável pelas grandes façanhas da humanidade. O homem vence até sem preparo, mas dificilmente terá êxito em qualquer atividade se não contar com a força do entusiasmo, capaz de superar todas as adversidades.

Quem se apresentar com o comportamento frio, insensível, apático, inalterado, provocará o desinteresse dos ouvintes, porque ele mesmo parecerá desinteressado por aquilo que fala. O entusiasmo é uma espécie de combustível da Expressão Verbal. Temos presenciado o sucesso de muitos oradores que, possuindo atributos apenas razoáveis para a arte de falar, compensaram suas fraquezas pela determinação animadora que emergia do seu interior, sempre contagiando a todos que os ouviam pelo impressionante entusiasmo com que defendiam suas idéias. Humilhe um camponês ignorante e introvertido e ouvirá como resposta uma eloqüente defesa provocada pelo entusiasmo do seu brio. E preciso apresentar cada mensagem como se estivéssemos carregando uma bandeira para o campo de batalha. Vibriar a cada afirmação, entusiasmar-nos pela idéia, envolver o auditório num ambiente de emoção e credibilidade. Contam que, quando o extraordinário advogado criminalista Henrique

Ferri defendia a causa de um cliente, o fazia com tal entusiasmo que parecia estar defendendo a própria liberdade. É essa força, essa disposição, essa audácia que deve impulsionar aquele que se propõe a falar.

## 53

Os discursos de João Neves da Fontoura possuíam a chama forte do entusiasmo. Quando falava, era a verdadeira figura de um guerreiro a enfrentar com fibra e coragem seus adversários. Não desanimava diante das dificuldades, ao contrário, quando pressionado, redobrava suas energias e retomava mais vigoroso o duelo verbal. Ele mesmo se considerava um orador pleno de entusiasmo e propagava com altivez esta qualidade:

*"... Lamento que não tenha possibilidade de transfundir no ânimo dos que me escutam o mesmo sadio entusiasmo que anima as minhas palavras. Pertencço, talvez por um resto de mocidade, por um desses saldos incombustíveis de juventude, sempre eternos nas almas combativas, àquela classe de homens que crêem e esperam. Por isso, no dia de amanhã, travado o pleito*

*pacífico, se as urnas forem de límpido cristal, para que através dele se possa avaliar a pureza dos sufrágios, creio e espero que venceremos.*

*Triunfando, levaremos à Nação nas bandeiras da nossa vitória um elenco de idéias renovadoras. Não somos taumaturgos nem nos propomos a consumir o milagre da redenção por efeito exclusivo de uma campanha presidencial. Pouco valor dou às fórmulas feitas, pelo descrédito em que caíram as palavras solenes. Muito menos alimento a superstição de que seja possível realizar obras ingentes em poucas assentadas de caminho. Mas estou seguro de que cada pedra que conduzirmos para o edifício da concórdia brasileira há de ser um outro serviço prestado, não a nós, mas aos nossos filhos e à própria Pátria.*

*Os liberais de hoje, firmes e decididos como nunca em suas deliberações, vencerão pela simples ação de presença no palco político, mas não querem levar à Nação maiores dores nem impor-lhes maiores sacrifícios do que aqueles que ela já sofre.*

*Sabemos das angústias que afligem a sua economia, aviltada por uma série de fatores anemizantes,*

*que lhe estão roubando o vigor, a força e a resistência aos males, que surgem de todos os lados! Por isso, urge evitar que os dinheiros do povo sejam desviados do tesouro nacional ou dos estaduais para a compra de sufrágios, o que amesquinaria a nossa consciência cívica!..."*

JOÃO NEVES DA FONTOURA,

*A Jornada Liberal*. Discursos Parlamentares, pág. 97.

### **A DETERMINAÇÃO**

Ao procurar aperfeiçoar-se, o orador deparará com situações algumas vezes desanimadoras que provocarão dúvidas e incertezas quanto a suas possibilidades de sucesso na arte de falar. Se nesse momento ele fraquejar, render-se ante a aparente impotência, será fragorosamente carregado pelo turbilhão de justificativas e desculpas que aparecerão para explicar a impossibilidade de continuar. É necessário estar acompanhado da determinação para ultrapassar esses obstáculos e ter forças para dar seqüência ao trabalho iniciado. Demóstenes, considerado um dos mais perfeitos oradores da Antiguidade, obteve êxito na



arte de falar, depois de ter superado dificuldades impostas pelas suas próprias deficiências naturais. Os problemas de respiração, articulação e postura não lhe creditavam as condições mínimas para que pudesse atingir seu objetivo de tornar-se um orador. Era também motivo de constantes zombarias, pois quando falava erguia seguidamente um dos ombros. Uma qualidade, porém, Demóstenes possuía: **a determinação.**

Ao iniciar sua preparação, isolou-se num local onde ninguém pudesse perturbá-lo. Para que a sua concentração fosse completa, escanhou de forma irregular parte da barba e do cabelo, e com esta aparência ridícula ficou impedido de aparecer em público. Para conseguir boa respiração, dedicava-se diariamente a longas e cansativas corridas. A sua dicção foi corrigida com seixos que colocava na boca e com os quais procurava

55

pronunciar as palavras da forma mais correta possível. Como não conseguisse controlar o vício do ombro, resolveu fazer os seus treinamentos na frente de um espelho, e, toda vez que executava o movimento defeituoso, era espetado por uma espada que produzia ferimentos insuportáveis, tanto que foi obri-

gado a conter-se. Após toda esta dedicação, transformou seu sonho numa realidade: tornou-se o maior orador que a Grécia pôde conhecer.

Depois de ter adquirido segurança e experiência, mesmo assim, para vencer um debate acirrado, enfrentar um auditório hostil, falar por alguns momentos em precárias condições físicas ou com fracos conhecimentos sobre um assunto e vislumbrar com coragem a vitória final, o orador deverá estar amparado no vigor da determinação.

### ***A OBSERVAÇÃO***

Todos os assuntos, indistintamente, desde os mais simples e aparentemente sem interesse para um auditório até os mais complexos, são importantes para a Expressão Verbal. Uma rua deserta e sem vida pode ser transformada com seu silêncio numa eloqüente mensagem. A súplica de um velho pedinte, o semblante iluminado de um campeão, um beijo afetuoso do filho ou da mulher amada, tudo, enfim, poderá ser utilizado para enriquecer a fala. Para isto o orador deverá estar atento a todas as coisas que o cercam; deverá observar o comportamento das pessoas, a beleza da paisagem, o canto dos pássaros, as co-

res irretratáveis do entardecer. Somente um espírito observador poderá captar essas imagens e utilizá-las no momento adequado. Quem passa pela vida e não vê não pode contar o que não viveu.

Aloysio de Castro foi um observador profundo; descreveu nas suas obras os detalhes fulgurantes que a vida apresenta a todos nós. No exemplo seguinte, ele apresenta, através de comentários empolgantes, passagens que nos transportam à sua época e de maneira tão real que chegamos a penetrar e a fazer

## 56

parte dos quadros que suas palavras conseguem pintar. A primeira delas, quando encontra Machado de Assis na livraria Garnier, em poucas palavras traduz o ambiente em que ocorreu a cena e como esta se lhe fixou na mente. Outro momento admirável, apresentado com o sentimento de quem vê enquanto lembra, é quando, acompanhado do grande escritor, recordam o Dr. Francisco de Castro, o imortal que não chegou a tomar posse na Academia, e comentam sobre o quarteirão por onde passavam e as velhas casas, que se transformam em imagens eloqüentes na saudade do orador. Finalmente, há o encontro

entre Machado de Assis e seu pai, repleto de pormenores revivescenciados no seu discurso, e tudo graças à sua observação:

*"...Falar de si não é somente um mal, como o disse Renan, senão coisa a que falta a decência, conforme acrescentou o mestre de Jacques Tournebroche. Não será, contudo, falar de mim trazer-vos algumas reminiscências pessoais do tempo em que convivi com o Dr. Francisco de Castro e o Sr. Machado de Assis, lembranças que me não parecem pouco a propósito neste lugar, onde conto viver com eles pelo pensamento e pela saudade.*

*Foi um dia já bem longe que conheci o mestre da nossa geração literária, quando, menino de colégio, entrei com meu pai à livraria Garnier. Era uma casa velha e escura, cujo soalho gretado tremia sob os pés. A um canto folheava livros certo homem de grande aspecto, a quem o Dr. Francisco de Castro logo se dirigiu com significações de estima. Não sabia eu quem era ele, mas recordo-me que lhe beijei a mão, ou porque adivinhasse que agradaria a vontade paterna, ou porque já no mais*

*verde dos anos desponte às vezes o instinto das grandes  
venerações.*

*Enterneceu-se com o gesto o Sr. Machado de Assis.*

*Mimou-me na face, dizendo-me que me vira quando ain-  
da lhe cabia no bolso do casaco. Larga conversa conver-  
saram os dois amigos. Ao despedir-se, bem me lembra,*

**57**

*sorria o mais velho a dizer: 'Sim, a vida é um baile de  
máscaras, uns vão saindo depois de outros. Já me sinto  
no fim do baile'. E repetia, com voz meio gaguejada, 'A  
vida é um baile de máscaras'.*

*Na rua interpelei meu pai sobre que baile era aque-  
le. Respondeu-me que eram coisas de filósofo. Não ajui-  
zei ao certo o que fossem filosofias, mas nunca me es-  
queci do encontro e das palavras.*

*Aprendi depois que a amizade que ao grande escri-  
tor aliançava meu pai vinha da juventude deste, que,  
em começos de 1877, estudante em Medicina, ainda no  
quarto ano, chegava da Faculdade da Bahia, para nesta  
cidade concluir os estudos.*

*Seu gosto das letras logo o aproximou do Sr. Machado de Assis, já então o incontestado chefe literário, o qual lhe deu a mão, publicando num jornal um artigo do estudante sobre a morte de Thiers, e de bom grado prefaciando-lhe, um ano depois, um volume de versos, as Harmonias Errantes! O poeta durou pouco, logo tro-cou os versos pelas receitas. Bem o pressentira o Sr.*

*Machado de Assis, na Revista Brasileira: 'Confesso um receio. A ciência é má vizinha; e a ciência tem no Sr.*

*Francisco de Castro um cultor assíduo e valente'. Não esqueceu, porém, o homem de ciência ao mestre que lhe concertara as primeiras rimas, e por mestre o teve sempre.*

*Quando em 26 de abril de 1901 assumiu o Dr. Francisco de Castro a direção da Faculdade de Medicina, a seu lado quis ter no ato da posse, como único convidado especial, o grande romancista, a quem na Congregação dos Professores deu lugar de honra. Fui designado para o acompanhar nesse dia ao velho edifício da Faculdade. Busquei-o no Ministério da Viação, onde trabalhava, subimos a Rua Misericórdia, e como íamos andando ia eu rememorando calado, pelo que me sugeria a*

*companhia daquele nobre velho, a mocidade de meu pai.*

*Adivinhou-me o mestre os pensamentos, bateu-me com*

**58**

*afeto no ombro para me repetir que conhecera a meu pai*

*quando da minha idade, e como eu então estudante de*

*Medicina. Dizendo-me isto sua voz era das recordações, e*

*era como quem dizia: os tempos vão depressa.*

*Logo falamos de outras coisas, das casas do vetusto*

*quarteirão que cruzávamos, cheio de reminiscências co-*

*loniais. Como eu as tachasse de desgraciosas e tristes,*

*corrigiu-me brandamente: 'São feias, são, mas são ve-*

*lhas'. Porque ele era assim bom, e na conversa, como*

*nos livros, se notava defeito, logo acudia com a descul-*

*pa, ou lembrava qualidade que o fizesse esquecer.*

*Poucos meses passados desse encontro, vejo o nos-*

*so antigo presidente em casa de meu pai, a quem fora*

*pedir ultimasse o discurso que devia apresentar a esta*

*Academia, para a posse, já que tardava. Era domingo, e*

*meu pai, com paciência que daqui lhe agradeço, me ini-*

*ciava no conceito das doenças, traduzindo-me em voz*

*alta a Patologia Geral, de Cohnheim, que então e depois muitas vezes me gabou como livro de polpa. Estava entre os livros e ali mesmo recebeu o amigo. Não deixei passar a ocasião de assistir ao colóquio, porque sobre prezar como fortuna a afeição que tão antiga e segura sabia entre os dois, já me dava às pretensões de querer entender a filosofia do autor de Quincas Borba. Nem errava supondo que a mais alta filosofia é a que sai na conversação. A visita foi longa e animada. Como estavam de vagar, discretearam de letras, dos insetos que picam os livros, tema obrigatório entre bibliófilos, e por fim, se bem me lembro, do Sr. Ruy Barbosa e da beleza do seu gênio. Os gestos foram então de admiração exaltada, naqueles dois homens de maneiras tão medidas. De quando em quando abriam as estantes, tomavam de um livro e de outro, velhos volumes clássicos, que folheavam, sorrindo contentes das horas. Baixava o crepúsculo quando findou a entrevista. Da sua coleção de obras de Ruskin, autor que lhe era dos mais conversados, tirou meu pai um tomo, que ofereceu ao visitante. Relutou*



*este em aceitar, como se lhe doesse ver truncar-se a série, mas acabou cedendo, ninguém recusa o que vem dado do peito. Despediu-se com o livro debaixo do braço, e ainda mal que eram despedidas para sempre. Poucos dias passados já não vivia o Dr. Francisco de Castro. Ainda me sangrava o luto dessa perda, quando uma noite fui ao Cosme Velho entregar ao Presidente da Academia o manuscrito incompleto do discurso de meu pai.*

*Visita curta e calada. O Sr. Machado de Assis leu o pórtico da oração, fez um sinal com o cabeça, assim como tradu-*

*zindo a incerteza das coisas, e ao estender-me as mãos quis consolar-me, deixando-me crer que viria o meu tempo de*

*ter adito à vossa companhia. Quando se é jovem e se escuta a voz de uma vida digna e experimentada, as palavras de animação exaltam em nós arrojadas ilusões. Tais palavras as ouvi do mestre Augusto. Descendo a ladeira, naquela noite adornada de estrelas, em que as águas do rio próximo me pareciam soluçar, não me saía dos olhos o gesto da incerteza das coisas, mas em meu peito despontava a esperança deste dia e desta doce ventura..."*

ALOYSIO DE CASTRO,

*Discursos Literários*, pág. 14.

### **A TEATRALIZAÇÃO**

Este talvez seja um dos itens mais controvertidos da comunicação. O seu estudo provoca debates acirrados e nem sempre as conclusões abrangem a unanimidade das opiniões. Fizemos a este respeito perguntas a centenas de pessoas das mais diferentes formações, níveis sociais e categorias profissionais e o que se verificou como pensamento predominante é que "o orador deve demonstrar aos seus ouvintes aquilo que estes pretendem que ele esteja sentindo". Já dissemos anteriormente que o auditório é quem manda no orador, desde que no final aja de acordo com a sua vontade. Ora, se o auditório desejar ver tristeza no semblante de quem fala, deverá o comunicador demons-

**60**

trar nos seus traços e atitudes a tristeza. Da mesma forma, se desejar ver alegria, pânico, desolação, euforia, decepção etc, deverá o orador corresponder aos seus anseios.

Os que contestam essas afirmações dizem que assim ele estará sendo falso e enganando a platéia, o que refutaria o princípio orientador da Expressão Verbal, que é o de dizer sempre a

verdade. O que se pretende, entretanto, com esse procedimento não é faltar à verdade, pois esta estará sempre presente na essência da mensagem, mas uma forma de fazê-la chegar até as pessoas que exigem determinados comportamentos para aceitá-la. Não se confunda essa ação com a demagogia, que tem como objetivo ludibriar a opinião alheia com falsidades, mentiras e omissões. O orador e o ator são aqui encarnados na mesma pessoa.

Transmitem no falar e no agir as emoções esperadas pelo público, mas resguardam o raciocínio e o discernimento para chegar ao objetivo pretendido. Se chorar, não serão suas as lágrimas, porque na verdade o orador não deve perder-se nas emoções, mas as lágrimas que o auditório pretende ver. Hitler, criticado por quase todo o mundo pelas suas monstruosas decisões durante a Segunda Guerra Mundial, foi na verdade um orador admirável. O povo alemão estava humilhado, desesperado e tomado pelo histerismo, exigia naquele momento um líder que compartilhasse dos seus sentimentos, e Hitler demonstrou nas suas atitudes o que todos desejavam ver.

Vejamos alguns exemplos desse comportamento de Hitler.\*

Em uma reunião de bons burgueses:

"O indivíduo não conta mais, a Alemanha foi pisoteada...

Eu farei da Alemanha uma potência invencível..."

Em uma reunião de industriais:

"O esforço do indivíduo regenera as nações; só o indivíduo conta, a massa é cega e tola. Cada um de nós é um chefe, e a Alemanha é feita destes chefes..."

\* Citados na obra *Pró e Contra — Hitler, o julgamento da História*, Editora Melhoramentos, pág. 40.

61

Em uma reunião de mulheres:

"O que o nacionalismo deu a vocês todas? Deu-lhes o homem!"

Em tempo, ao sorrir, faça-o ainda com o coração.

## ***A SÍNTESE***

Dizer tudo o que for preciso, somente o que for preciso, nada mais do que for preciso é uma tarefa difícil que precisa ser perseguida com obstinação. Principalmente depois que o orador conseguir dominar e controlar as suas ações e perceber um bom retorno para as mensagens, correrá o risco de exceder os limites de tempo desejados. No início dos nossos cursos, quando o aluno se apresenta pelas primeiras vezes, não há motivo

de preocupação quanto a esse aspecto, pois a insegurança normalmente o retira rapidamente da tribuna. Com o transcorrer das aulas, a confiança aumenta com a assimilação das técnicas desenvolvidas e pela conscientização das qualidades existentes e é preciso tocar a campainha para alertá-lo que chegou o momento de parar, dando-lhe o condicionamento de tempo a ser utilizado nas futuras apresentações. Em tom de brincadeira, dizemos que, se não agirmos assim, no final do curso seremos obrigados a jogar a campainha em sua cabeça para fazê-lo calar. A capacidade de síntese, entretanto, não está ligada exclusivamente ao tempo da fala. O seu conceito é mais abrangente que a simples medida do relógio e está relacionado com a importância dos aspectos desenvolvidos em cada assunto e com o objetivo a ser atingido. Não adianta parar de falar porque já se ultrapassou um determinado tempo, se com isto estivermos mutilando importantes informações referentes à matéria tratada.

Por isso mesmo, Antão de Moraes, na sua conferência sobre Ruy Barbosa, disse: "Chamaríeis ao mar prolixo, porque é imenso? Pois é o caso de Ruy: ele não é prolixo, é grandioso".\*

\* ANTÃO DE MORAES, *Dispersos recolhidos*, pág. 119.

**62**

Deverá também o orador continuar enquanto sua sensibilidade não detectar que o auditório o aceitou e se rendeu ao seu poder de persuasão. Mas falar além desse ponto poderá comprometer todo o trabalho desenvolvido.

Não encontramos em toda a História um exemplo que suplantasse a síntese conquistada pelo Professor Solon Borges dos Reis, no discurso que pronunciou como deputado, em 12 de outubro de 1968. A classe educacional aguardava ansiosa o cumprimento das promessas feitas pelo governo do estado de São Paulo e estas não haviam sido concretizadas. A voz do deputado surgiu em meio à contrariedade daqueles que representava, e numa única palavra definiu o sentimento de frustração e revolta predominante no espírito dos seus liderados: "Pa-pe-lão!!!"\*

O que mais teria para dizer o orador? Esta única palavra encerrava, naquelas circunstâncias, um discurso completo!

Certa vez ouvimos de um orador a seguinte afirmação:

"Quando estiver na tribuna falando e perceber um ouvinte olhando para o relógio, não se preocupe, ele está apenas querendo

saber as horas; mas quando perceber que um ouvinte encosta o relógio ao ouvido para certificar-se de que ele não está quebrado, já passou o momento de parar".

## **O RITMO**

O ritmo é a musicalidade da fala, é a colocação mais ou menos prolongada das vogais, a pronúncia correta das palavras, levando em conta a sua acentuação, a alternância da altura da voz e da velocidade que imprimimos às frases, ora alta, ora normal, ora baixa; rápida em certos momentos, lenta em outros, fazendo com que este conjunto melodioso influa no espírito e na vontade da platéia.

É preciso aperfeiçoar o ritmo da fala dentro do estilo de cada um, aproveitando a energia, o timbre e a sonoridade da voz. Ninguém deverá copiar ninguém, mas é sempre recomendado que se

\* *Diário Oficial do Estado de São Paulo*, 12/10/1968, pág. 71.

## **63**

ouça os grandes oradores, para que se observem os efeitos do ritmo das suas palavras e se possam associar aos produzidos pela nossa comunicação. Blota Jr., considerado um dos mais completos oradores do País, tem a capacidade de transformar simples

frases em admiráveis períodos oratórios, pela perfeição com que trabalha o ritmo da sua fala. O conjunto harmonioso da pronúncia das suas palavras provoca nos auditórios sensações de extremo encantamento. O ritmo e a cadência da fala poderão ser conquistados com simples exercícios de leitura de poesia, em voz alta. O ritmo faz parte do estudo da voz, mas sua importância é tão relevante que resolvemos enfocá-lo separadamente.

### **A VOZ**

A voz determina a própria personalidade de quem fala. Se estamos alegres, tristes, apressados, seguros etc, a primeira identificação destes comportamentos é transmitida pela voz. Por que será que a voz reflete com tanta nitidez o que se passa no interior das pessoas? Desde o nosso aparecimento na Terra até os dias atuais, adaptamos certas partes do nosso aparelho digestivo e certas partes do nosso aparelho respiratório para a fabricação da fala e construimos assim o aparelho fonador. Note-se, entretanto, que o aparelho fonador, embora exista para a fabricação da fala, é uma adaptação do nosso organismo, e qualquer problema de ordem física ou emocional será imediatamente revelado através da voz.



## ***A respiração***

O primeiro cuidado que se deve tomar para que a voz adquira a qualidade desejada é respirar corretamente. Existe normalmente falta de sincronismo fono-respiratório, o que prejudica sensivelmente a fabricação da voz mais adequada. Algumas pessoas falam quando ainda estão inspirando ou continuam a falar quando o ar praticamente já terminou. Assim, não há aproveitamento da coluna de ar que deveria ser formada pelos foles pulmonares, exigindo um esforço excessivo das últimas partes do aparelho fonador.

**64**

A respiração mais indicada para falar é aquela que utiliza inspiração costo-diafragmática e expiração costo-abdominal, como fazem os bebês, principalmente quando estão dormindo.

## ***A dicção***

Quanto à dicção, que é a pronúncia dos sons das palavras, notamos que a sua deficiência é quase sempre provocada por problemas de negligência. É costume quase generalizado omitir

os "r" e os "s" finais, como, por exemplo: "levá", no lugar de **levar**, "trazê" no lugar de **trazer**, "fizemo" no lugar de **fizemos**, da mesma forma que se omitem Comumente os "is" inter-mediários: "janero" em lugar de **janeiro**,

"tercero" em lugar de **terceiro** etc. Outros erros de dicção provocados pela negligência são a troca do "u" pelo "1" e omissões de sílabas: "Brasiu"

no lugar de **Brasil**, "pcisa" no lugar de **precisa** etc.

Entre as pessoas mais incultas, encontramos vários erros

provocados por alterações fonéticas. É o caso da **hipértese**,

que é a transposição de som de uma sílaba para outra da mes-

ma palavra: **trigue** (tigre), **drento** (dentro), e da **metátese**, que é a transposição de som dentro de uma mesma sílaba: **troce** (torce), **proque** (porque).

Certos vícios de linguagem também provocam erros na

pronúncia das palavras:

**Rotacismo** — É a troca do **1** por **r**: **crássico** (clássico), **Cráudio** (Cláudio).

**Lambdacismo** — É a troca do **r** pelo **1**: **talde** (tarde), **folte** (forte).

Um exercício útil para melhorar a dicção é fazer leitura em voz alta, colocando obstáculos na boca como o lápis, o dedo ou qualquer outro que possa dificultar a pronúncia das palavras durante o treinamento.

### ***Velocidade***

Outra dúvida que surge com frequência é quanto à velocidade correta a ser empregada na fala: rápida, muito rápida, lenta, muito lenta. Cada orador e cada assunto terão sua velocidade

própria, dependerão da capacidade de respiração, da emoção,

da clareza da pronúncia e da mensagem transmitida. Alguém

dizendo: **Passou rápido como a luz**, é evidente que a velocidade será maior que a normal. Dizendo entretanto: **Desceu len-**

**tamente como as sombras da noite**, é claro também que a pronúncia das palavras se dará com velocidade mais lenta.

### ***Expressividade da fala***

Além desses aspectos, é bom atentar para a expressividade

dedicada às palavras dentro da frase. Cada palavra possui uma ou

mais sílabas mais importantes, assim como cada frase possui uma

ou mais palavras mais importantes. Dependendo da pronúncia

mais ou menos acentuada dessas sílabas ou palavras, a mensagem

poderá ser uma ou outra. Assim podemos dizer, sábia, sabia ou

sabiá. O mesmo ocorre com as frases. Senão vejamos:

"Ontem eu fui à escola de automóvel, com meu irmão".

**Primeira hipótese** — O dia em que eu fui à escola era a mensagem principal. Então **ontem** deveria receber a pro-

núncia mais acentuada.

"**Ontem** eu fui à escola de automóvel, com meu irmão".

**Segunda hipótese** — O local aonde eu fui era a mensagem predominante, então, teremos:

"Ontem eu fui à **escola** de automóvel, com meu irmão".

**Terceira hipótese** — A forma, o meio de transporte utilizado, como eu fui à escola, é que tinha maior valor na men-

sagem. Então, vamos ter:

"Ontem eu fui à escola **de automóvel**, com meu irmão".

**Quarta hipótese** — O meu companheiro de viagem era na verdade a figura principal da história:

"Ontem eu fui à escola de automóvel, **com meu irmão**".

### ***Intensidade***

E preciso também exercitar e vigiar a intensidade da voz.

Não poderemos falar aos berros para um pequeno auditório, nem aos sussurros para uma multidão.

## **66**

Aqueles que falam com voz igual a um trovão, quando diante de pequeno público, fazem papel ridículo, embora possam achar ingenuamente que estão impressionando e conquistando os ouvintes. Com o uso generalizado do microfone\*, esse problema atinge atualmente qualquer tipo de ambiente, pois a voz sai ampliada na sua intensidade. Assim, mesmo para os grandes auditórios, quando há microfone, a voz precisa encontrar a altura adequada para não irritar aqueles que ouvem.

A voz é o veículo de importância fundamental no transporte da mensagem, precisa ser bem cuidada para não prejudicar a comunicação. Se falarmos com voz defeituosa, a mensagem chegará distorcida aos nossos ouvintes.

## **O VOCABULÁRIO**

O vocabulário corporifica e traduz todas as nossas idéias.

Se ele se apresentar deficiente, não conseguiremos transmitir o que pensamos, ou, talvez, nem chegemos a pensar, pois pensamos através de palavras. Por exemplo, como poderemos pensar que "Carlos Lacerda foi um dos maiores oradores da história do Brasil", se não pressupusermos essa informação com esses mesmos vocábulos ou outros correspondentes? O vocabulário deverá ser o mais vasto possível, embora, melhor do que se ter um vocabulário riquíssimo, seja saber-se usar o vocabulário que se tem. Embora supondo que as idéias pudessem surgir independentemente, sem nenhuma corporificação, só poderiam ser externadas através de um corpo, que é representado por palavras.

### ***A escolha do vocabulário ideal***

Antes de analisarmos o melhor, vamos ponderar os cuida-

dos a serem tomados com alguns tipos de vocabulários.

\* Veja como usar o microfone no Cap. VIII — Questões práticas.

67

### ***O vocabulário sofisticado***

O vocabulário ideal não é riquíssimo, sofisticado, como se tivesse sido pesquisado nas profundezas de um dicionário, e muito menos, pobre e vulgar. O vocabulário rico é útil para compreendermos tudo aquilo que as pessoas falam ou escrevem, mas nem sempre deverá ser usado na nossa Expressão Verbal. O auditório não está interessado em palavras difíceis. Como é que as pessoas poderiam ficar concentradas na mensagem, se tivessem de se preocupar com o significado de cada palavra?

O Dr. Roberto Nunes de Souza era um aluno que vinha experimentando um progresso extraordinário na arte de falar. Decidido a tornar-se um bom comunicador, não media esforços aprendendo e praticando, mas continuava a apresentar uma falha difícil de ser corrigida. O seu vocabulário era muito sofisticado. Somente as pessoas de elevado nível cultural é que conseguiam compreendê-lo sem dificuldades. As outras perdiam-se

completamente no meio do seu palavreado pomposo. Quando indagávamos a causa de toda aquela sofisticação, ele argumentava que passara boa parte da sua vida isolado, lendo somente obras eruditas e assimilando o seu vocabulário. Não era, portanto, um homem afetado, aquelas frases altamente intelectualizadas eram autênticas e próprias da sua personalidade e produto da sua formação, o que não deixava de ser um defeito, porque prejudicava sua comunicação. Mesmo assim resolvemos convidá-lo a participar de um concurso de oratória que realizamos três vezes ao ano. Ficou radiante com o convite. Redigiu seu discurso e submeteu-o à apreciação de alguns colegas. Conforme imaginávamos, repetiu as mesmas apresentações anteriores e, como estava revestido de responsabilidade maior, aprimorou ainda mais o seu vocabulário, tornando-o impróprio para um auditório heterogêneo. Nesse dia, os colegas não puderam calar-se. Pediram autorização ao Dr. Roberto e massacraram-no com duras críticas. Disseram com toda a sinceridade, que ele jamais poderia obter sucesso se se apresentasse com aquele discurso. Embora seu semblante demonstrasse certa contrariedade, decidiu sujeitar-se às opiniões dos colegas, e durante um

longo tempo trabalhamos na simplificação das suas palavras. Foi com esse discurso mais simples que ele voltou a público, e entre os melhores oradores daquela turma obteve um honroso segundo lugar. A partir desse dia resolveu empenhar-se na utilização de palavras de fácil compreensão, adaptadas ao interesse dos seus ouvintes.

### ***O vocabulário pobre***

O vocabulário pobre, predominante na maioria das pessoas, atende somente às necessidades mais primárias do dia-a-dia. Compõe-se de um número reduzido de palavras e não permite a concatenação eficiente do pensamento. Quando alguém se expressa por um vocabulário com essas características, decodificamos imediatamente tratar-se de um indivíduo despreparado e inculto. Podemos até julgá-lo incorretamente, pois algumas pessoas altamente capacitadas, por falta de orientação adequada, não desenvolvem seu vocabulário. Mas certo ou errado, consciente ou inconscientemente, esta é a apreciação que fazemos. Palavras vulgares não podem freqüentar a boa Expressão Verbal, e o mesmo se diga das "frases feitas", surradas



pelo uso, e das expressões de gíria, que só cabem em situações especialíssimas.

### ***O vocabulário técnico ou profissional***

Também não se considera como ideal o vocabulário técnico, próprio de uma atividade. **Diplomas legais, compe-**

**tência tributária** etc. são termos que se prestam à comunicação entre advogados, juizes e estudantes de Direito, mas provavelmente dificultarão o entendimento de um auditório

leigo nesta ciência. Da mesma forma, **produto nacional**

**bruto, renda "per capita", função consumo** etc. só estarão ao alcance daqueles familiarizados com as ciências econô-

micas. Nem todos tiveram a oportunidade de tomar conhecimento de uma linguagem técnica específica. Sua utilização deverá ser reservada àqueles que convivem com ela, nas suas atividades normais.

69

### ***O melhor vocabulário***

O vocabulário ideal é aquele que se adapta a qualquer auditório. Embora simples, traduz as idéias claramente, sem divagações. Lembremo-nos sempre, entretanto, que palavras simples não são palavras sem consistência. O conceito de simples restringe-se à clareza das idéias e à compreensão dos ouvintes.

Quanto mais abundante for o vocabulário, maior será a capacidade de adaptação aos mais diferentes tipos de auditórios. Essa versatilidade torna o orador admirado em todos os ambientes, dos mais humildes aos mais elevados. Alguns políticos brasileiros tiveram sucesso na sua carreira pela habilidade que possuíam de enquadrar-se em qualquer nível da população. Tinham um vocabulário para os operários, outro para os estudantes e outro ainda para as donas-de-casa. Falavam a linguagem de cada um e eram, portanto, segundo a maioria, dignos de representá-la.

### ***Como desenvolver o vocabulário***

Ao longo dos últimos anos, temos orientado nossos alunos com exercícios simples, fáceis de serem executados, que apresentam sempre bons resultados.

### ***Vigiar a leitura***

Ler um bom livro, com lápis na mão e um dicionário ao lado, possibilita o conhecimento de novo vocabulário. Toda vez que deparamos com palavras desconhecidas ou de que não temos certeza do verdadeiro significado, anotêmo-las para recorrer depois ao dicionário. Em seguida, devemos construir algu-

mas frases, utilizando a nova palavra. Finalmente, restará utilizá-la nas próximas conversas e redações. Assim, ela se integrará definitivamente ao nosso vocabulário.

### ***Ouvir com atenção***

Quando ouvimos uma pessoa falando, normalmente ficamos preocupados em compreender sua mensagem, mas quase nunca analisamos quais as palavras utilizadas na sua forma-

**70**

ção. Estes momentos são muito valiosos. Se prestarmos atenção nos vocábulos usados em cada frase, perceberemos que alguns poderão pertencer ao nosso vocabulário. O procedimento é o mesmo da leitura: anotar a palavra, estudá-la com ajuda de um dicionário, exercitá-la nas próximas conversas e redações e finalmente sedimentá-la definitivamente no vocabulário.

Existem inúmeras formas para tornar o vocabulário mais extenso: ler bons livros, ir ao teatro, conversar com pessoas cultas, fazer palavras cruzadas, ouvir bons oradores e, o que

é mais importante, **praticar**, pois, se não colocarmos em prática o que foi aprendido, de nada adiantará todo o estudo e sacrifício.

### ***A EXPRESSÃO CORPORAL***

Todo o nosso corpo fala quando nos estamos comunicando. A posição dos pés e das pernas, o movimento do tronco, dos braços, das mãos e dos dedos, a postura dos ombros, o balanço da cabeça, as contrações do semblante e a expressão do olhar, cada gesto possui um significado próprio, encerra em si uma mensagem. Embora os gestos tenham estreita ligação com a natureza das idéias, nem sempre é fácil encontrar na sua expressão o complemento ideal para as nossas mensagens.

Muitas vezes temos de abandonar a velocidade calma de um movimento que representaria a idéia externada, para optar pelo movimento brusco e ríspido, coerente com a inflexão da voz.

### ***A naturalidade do gesto***

Mesmo sabendo que a gesticulação pode ser aprendida e treinada, evitamos ensiná-la ostensivamente nos nossos cursos. Correríamos o risco de encontrar na técnica o artificialismo do comportamento. Em comunicação, nada deverá superar a naturalidade.

Recomendamos sempre não falar com as mãos nos bolsos, com os braços nas costas, com os braços cruzados, apoiados constantemente sobre a tribuna, a mesa ou a cadeira, não

se apresentar com a postura do corpo indicando excesso de humildade, curvada para frente, muito menos indicando arrogância ou prepotência, com a cabeça levantada olhando por cima do auditório. Mesmo assim, o cuidado com essas recomendações precisa estar presente, porque certos gestos considerados incorretos na maioria das situações poderão ser os mais expressivos em alguns casos. Por exemplo, recomenda-se cruzar os braços para indicar uma atitude desafiadora ou de espera, embora seja um gesto desaconselhado para uma postura normal.

A própria natureza se encarrega da maioria dos acertos.

Quase todos os nossos alunos aprendem a se expressar com o corpo, seguindo os próprios impulsos naturais. No início dos treinamentos, alguns cometem incoerências de movimentos, como juntar as mãos para designar a idéia de abrir, levantar o braço quando falam em baixar etc, mas, com o passar do tempo, corrigem essas falhas e executam os movimentos de acordo com os seus pensamentos.

A gesticulação obedece a um processo natural, pensamos

na mensagem, ao mesmo tempo que informamos ao corpo o movimento a ser executado, o corpo reage e só depois pronunciamos as palavras. Por isso o gesto vem antes da palavra ou junto com ela e não depois. Se queremos falar que levamos algo, pensamos na mensagem que é **levar**, informamos o corpo sobre qual o movimento a ser executado, o corpo cumpre naturalmente o seu papel estendendo o braço para frente, e depois pronunciamos a frase **eu levei**. Se ocorresse o contrário, ou seja, o movimento do braço depois de pronunciar a frase, haveria uma anormalidade facilmente percebida pelo ouvinte.

### ***A posição das pernas***

A falta de experiência e de segurança faz com que o orador procure refúgio através da movimentação desordenada das pernas. Falta a palavra ou aumenta o nervosismo e está o principiante a recuar, a afastar lateralmente as pernas, ou a apoiar o corpo, ora sobre a perna esquerda, ora sobre a direita, procurando dessa forma algum tipo de amparo.

72

No início, apenas como treinamento, sugerimos ficar de frente para o auditório, plantado sobre as duas pernas, dando bom equilíbrio ao corpo. Se verificar que o movimento a ser realizado tem como causa a insegurança ou o nervosismo, o es-

forço tem de ser redobrado, no sentido de manter a postura. Este pode parecer um desafio muito grande, pois a movimentação é quase instintiva, mas os resultados do treinamento compensarão o sacrifício. Os movimentos das pernas deverão surgir lentamente com objetivos determinados, complementando as mensagens e o ritmo da apresentação. De maneira geral, as pernas deverão ficar levemente afastadas, sem demonstrar, entretanto, a rigidez de uma estátua. Com relação às mulheres, quando estiverem usando vestidos ou saias, poderão colocar uma das pernas um pouco à frente da outra, é uma postura elegante, embora deixá-las levemente afastadas também não seja errado.

A posição das pernas tem significado especial para a estética da postura, mas não é só em consideração ao auditório. O próprio orador irá sentir-se melhor se mantiver uma atitude correta. Em muitos casos, o auditório nem pode observar como se comportam as pernas de quem fala. Pode estar ele atrás de uma tribuna fechada ou sentado a uma mesa que não permita a visão da platéia na sua parte inferior. Mesmo assim, o comunicador deverá evitar a posição rígida com as pernas pressionadas embaixo da cadeira, cruzando os pés, ou relaxadas sem

disciplina. Essas atitudes erradas acabam influenciando negativamente a apresentação do orador.

### ***Os movimentos das mãos***

Uma dúvida que surge com frequência é sobre qual a posição inicial ou de descanso para os braços e as mãos. Ficarão os braços ao longo do corpo, com as mãos semi-abertas ao lado das pernas, ou serão colocados à frente do corpo, acima da linha da cintura, com as mãos separadas ou mesmo juntas uma sobre a outra?

Não devemos instituir uma regra fixa e rígida para a posição inicial ou de descanso dos braços e das mãos. Tanto uma

**73**

como outra poderão ser consideradas corretas. Enquanto alguns julgam que os braços colocados ao longo do corpo são mais naturais, outros interpretam que os braços colocados à frente

do corpo, acima da linha da cintura, estão mais próximos do gesto a ser executado e, portanto, numa posição mais correta.

Cada um deverá comportar-se da forma que julgar mais conveniente, como sentir-se melhor e mais natural.

Na verdade, as idéias se sucedem rapidamente e a cada idéia deverá ocorrer um gesto complementar, o que indica que



os braços e as mãos de certa forma deverão estar quase o tempo todo se movimentando. Este conceito implica que não há necessidade de procurar rapidamente algum tipo de apoio após a execução do gesto. Muitos fecham as mãos em conchas, uma sobre a outra, entrelaçam os dedos, prendem uma das mãos com a outra ou seguram a gola do paletó com tal frequência, que chegam a irritar o auditório. Para um pequeno descanso, até colocar as mãos sobre a tribuna ou ocasionalmente nos bolsos, desde que rapidamente e com naturalidade, poderá ser considerado correto.

Determinados gestos chegam a ridicularizar a imagem do orador. Alguns, sem saber o que fazer com as mãos e até inconscientemente, ficam mexendo na pulseira do relógio, estalando os dedos, limpando as unhas, puxando as mangas ou rodando os botões da blusa ou do paletó, alisando os cabelos, coçando o queixo e em alguns casos extremos, mas não tão incomuns, enfiando o dedo nos ouvidos e até no nariz.

Os gestos das mãos devem ser expressivos, mas não exagera-los. Devem atender a uma necessidade de elucidação ou

afirmação da mensagem, existir com naturalidade, integrar-se com suave elegância no conjunto da Expressão Verbal. Alguns gestos das mãos são tão coerentes com as idéias que retratam, que vale a pena lembrá-los.

O dedo indicador, em riste, ameaça, acusa; levantado, alerta, pede atenção; ligado ao polegar indica autoridade, conhecimento quanto ao assunto tratado. Para orientar e explicar, basta deixar os três dedos, médio, indicador e polegar abertos.

## **74**

A mão fechada, com o polegar pressionando o dedo médio, indica força, energia, vigor. Quando o polegar pressiona a parte lateral do dedo indicador, ainda com a mão fechada, seu significado passa a ser o de poder.

A mão aberta, com a palma voltada para cima, indica recebimento, doação, amistosidade, súplica. Com a palma voltada para baixo, significa rejeição, repulsa. Ainda voltada para baixo, com pequenos movimentos, significa pedido de calma, paciência, espera, silêncio.

A mão aberta esticada com a palma voltada para a lateral e sobre a outra aberta com a palma voltada para cima, como se

uma fosse cortar a outra, significa separar, dividir. Essa idéia também poderá ser obtida com a mão na mesma posição, esticada, e a palma voltada para a lateral, como se estivesse dando pequenos golpes no ar.

As mãos abertas com as palmas voltadas para cima, com os dedos abertos um pouco curvados e com pequenos e enérgicos movimentos, significa renascer, aflorar, despertar.

A mão aberta, com a palma voltada para baixo e com movimentos laterais, indica afastar, tirar, remover.

As pontas dos dedos unidos, voltados para baixo, com pequenos movimentos, significa plantar, penetrar, tempo presente, local próximo.

A mão aberta, com os dedos afastados, a palma voltada para a lateral, num movimento para dentro próximo ao corpo, fechando-a ao mesmo tempo, indica reunir, juntar.

Normalmente os gestos possuem boa expressividade quando realizados acima da linha da cintura, visíveis ao auditório. Devem-se evitar também gestos acima da linha da cabeça, deixando-os reservados para momentos de emoção excepcional.

Como sugestão de ordem geral, sem que se constitua uma regra imutável — quanto maior e mais inculto o auditório, maiores e mais largos deverão ser os gestos; quanto menor o auditório e melhor preparado, menores e mais moderados deverão ser os gestos.

75

Os gestos, normalmente, devem apenas ser indicados, representados em parte do movimento, quase nunca completados. Gestos inteiros, como apontar para o coração com a mão no peito, ou pôr a mão na cabeça para falar do pensamento, quase sempre são desaconselháveis.

### ***A posição da cabeça***

A posição da cabeça deverá guardar equilíbrio com o restante do corpo. Quando inclinada constantemente para um dos lados, excessivamente baixa ou alta, quebra a elegância da postura. Deve ser usada principalmente para complementar ou indicar idéias afirmativas ou negativas.

Alguns movimentos da cabeça são bastante representativos. Por exemplo, quando não gostamos ou não concordamos com alguma coisa, cerramos os lábios e balançamos a cabeça

de um lado para outro, no sentido negativo. Houve aqui a ajuda do semblante, que passaremos a analisar.

### ***A comunicação do semblante***

O semblante talvez seja a parte mais expressiva de todo o corpo. Funciona como uma espécie de tela, onde as imagens do nosso interior são apresentadas em todas as suas dimensões. Cada sentimento possui formas diferentes para ser apresentado pelo semblante. O queixo, a boca, as faces, o nariz, os olhos, a sobrancelha e a testa trabalham isoladamente, ou em conjunto, para demonstrar idéias e sentimentos transmitidos pelas palavras e muitas vezes sem a existência delas. A boca semi-aberta, com os olhos abertos, indicará estado de espanto, surpresa, sem que uma única palavra seja pronunciada.

O semblante trabalha também como indicador de coerência e de sinceridade das palavras. Deve demonstrar exatamente aquilo que estamos dizendo. Se falamos de um assunto que deveria provocar tristeza, não podemos demonstrar uma fisionomia alegre ou indiferente. Seria o mesmo que assinar um atestado de falsidade, um comportamento tão incoerente que arruinaria a mais bem cuidada de todas as mensagens.

O conhecimento de todo o jogo fisionômico, a certeza de estar demonstrando no semblante exatamente o que deseja, dá a quem fala confiança e convicção ao se apresentar. Conquanto a expressão facial deva ser também natural, a exemplo de todas as outras partes do corpo, o seu desempenho pode ser estudado e treinado de tal forma que o orador não pense em nenhum gesto quando estiver falando. Treinará com tamanho empenho, que todos os movimentos participarão do seu reflexo condicionado, sem afetação, naturalmente.

***Algumas sugestões para o treinamento***

***do jogo fisionômico:***

— Observe as expressões fisionômicas de bons atores, no teatro ou pela televisão, bons oradores, nas câmaras dos deputados, tribunais do júri, palestras programadas etc.

— Relacione-se com conversadores de elevado nível social e cultural, isto porque os bons ambientes normalmente aperfeiçoam a expressão dos seus freqüentadores. Não tente copiar as expressões. Apenas verifique como poderá ser utilizada cada parte do semblante.

— Visite os museus de arte e analise a expressão de cada figura retratada.

— Freqüente os espetáculos apresentados pelos melhores cantores nacionais e internacionais e assimile o tipo de associação que fazem das partes do semblante, para externar as letras das suas canções.

— Faça o treinamento com a utilização de uma câmera de vídeo-teipe ou, na falta desta, de um espelho. Experimente cada gesto diversas vezes, até ter a sua própria interpretação.

Não se sinta ridículo, você estará apenas treinando.

— Se possuir um amigo e achar que ele é um observador com boas chances de avaliar o seu desempenho, faça exercícios na sua presença. Neste caso, verifique se ele está sendo sincero nos comentários, pois, para agradá-lo (já que é amigo), poderá dizer que tudo está bem e prejudicar seu desenvolvimento.

**77**

Veja se consegue expressar com naturalidade cada um destes sentimentos (faça-os na frente do espelho).

— Malícia, esperteza: piscar de olhos.

— Entendimento, compreensão, descoberta: olhos semicerrados

e mordendo levemente o canto do lábio inferior.

— Pouco caso, desconfiança, vingança: olhos semicerrados.

— Espanto, surpresa: olhos abertos, boca pouco mais aberta e testa franzida.

— Idiotice: olhar fixo no infinito.

— Pensativo: morder levemente todo o lábio inferior.

Quando o orador tiver de se apresentar em grandes auditórios, ficará relativamente distante do público e, neste caso, a comunicação da sua fisionomia deverá ser mais acentuada (sem exagero), para que a platéia a perceba. O mesmo ocorrerá quando estiver lendo um texto, pois nessa circunstância os gestos são mais reduzidos e o semblante deverá fazer a compensação com pouco mais de expressividade.

### ***A comunicação visual***

De todo o semblante, os olhos possuem importância mais evidenciada para o 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 platéia, se todos estão interessados nas nossas informações, se estão entendendo o que dizemos, se concordam com as nos-



sas afirmações, se apresentam resistência a determinadas idéias.

Com os olhos nós conversamos com todo o auditório. Percebemos o sorriso ou o semblante alegre de um determinado ouvinte, um acenar de discordância de outro e, assim, nessa espécie de diálogo, vamos adaptando a nossa mensagem ao público que nos assiste. Se percebemos pelo retorno que recebemos do auditório que lá no fundo da sala alguém olha para o relógio, tamborila a cadeira com os dedos, cochicha com o colega que está sentado ao lado e atitudes semelhantes começam a se repetir em várias partes do ambiente, ainda haverá tempo

## 78

de modificar a linha de raciocínio, o vocabulário, o tipo de gesticulação, ou fazer qualquer outra alteração no nosso procedimento, e assim podermos resgatar a atenção e o interesse dos ouvintes que começam a se perder. Se não existir a comunica-

ção visual, isto jamais será possível.

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 pessoa da platéia. Aquele que não for olhado pelo orador irá sentir-se marginalizado no ambiente e começará ou a se desin-

interessar pelo que está sendo tratado, ou a ficar contra as idéias de quem fala. Todos precisam passar pelo ângulo visual do comunicador, para sentirem que a sua presença é importante naquele recinto.

### ***A NATURALIDADE***

A naturalidade é tão importante na comunicação que a primeira observação que fazemos aos nossos alunos quando vêm ao Curso de Expressão Verbal é: se vieram a este curso para buscar a técnica e, para adquiri-la, tiverem de comprometer a naturalidade que possuem hoje, é melhor ficar com a naturalidade e sem a técnica. Aquele que aprendeu a se expressar diante de um auditório, praticando todas as técnicas que estavam à sua disposição, e, ao se apresentar, deixar transparecer que se está valendo de alguma delas, não será natural e o auditório desconfiará das suas palavras.

Ninguém poderá parecer ter sido fabricado para falar. O homem respira, corre sangue nas suas veias e seu coração pulsa — é assim que o auditório quer vê-lo, não como um robô cujos movimentos e ações são totalmente programados. Quem pretender falar bem em público precisa ter em mente que deverá ser

sempre ele mesmo, aperfeiçoado, melhorado, desenvolvido, mas, ele mesmo. A técnica assimilada deverá ser diluída em todo seu ser para participar harmoniosamente da sua Expressão Verbal.

79

## ***O CONHECIMENTO***

Só deve falar quem tem alguma coisa a dizer. Falar sobre um assunto fora do seu campo de conhecimento e sem nenhum preparo anterior é um verdadeiro crime contra o passado e o prestígio do orador aventureiro. O orador deve conhecer um pouco de cada matéria, interessar-se pelas artes, pela História, pela Geografia, pela Literatura e, principalmente, pelos fatos do seu tempo. Aquele que fala não pode viver fora da sua realidade, precisa estar sempre atualizado, munido de informações, saber o que todos comentam.

Todas as técnicas desenvolvidas pela Expressão Verbal visam facilitar a transmissão da mensagem entre aquele que fala e aquele que ouve. Se não há mensagem a ser transmitida, não há motivo para falar. Quando alguém nos procura para ajudá-lo a preparar sua apresentação sobre determinado assunto, o primeiro ponto a ser esclarecido é qual o nível de conhecimento

que possui sobre a matéria. Quanto mais enraizado estiver o conteúdo, maiores serão as chances de sucesso.

Lembramo-nos de um empresário que precisava fazer uma palestra num clube de rotarianos sobre a construção do metrô de São Paulo. Ele tinha juntado farto material e passara alguns dias lendo todas aquelas informações e achava que isso lhe creditava a autoridade para abordar o assunto. Iniciamos o primeiro treinamento e pudemos sentir que a sua apresentação, embora não fosse muito ruim, parecia vazia e sem consistência. Pedimos-lhe que antes de voltar para o próximo treinamento fosse visitar as obras de construção do metrô e passasse algum tempo observando e sentindo como o trabalho era realizado. Na segunda aula ele nos contou que ficara impressionado com tudo que pôde observar e que os trinta minutos que havia reservado para a visita acabaram transformando-se em quase um dia todo, freqüentando os vários setores responsáveis pela execução do projeto de construção. Falou com os engenheiros, com os encarregados de obra e com os trabalhadores braçais e incorporou todas aquelas informações ao seu conhecimento. Parecia outro aluno na segunda aula, confiante, entusiasmado,

convicto, conhecedor da matéria que tratava. Ficamos sabendo depois que a sua apresentação interessou a todos e que recebeu convites de várias outras entidades para falar sobre o assunto que agora dominava: a construção do metrô de São Paulo.

Nunca é cedo demais para se preparar para falar sobre um tema. Se tiver uma semana de prazo, prepare-se durante uma semana, se tiver um mês, prepare-se durante um mês, se tiver um ano, prepare-se durante um ano. Use todo o tempo disponível, saiba sempre muito mais do que aquilo que vai expor.

O conteúdo é tão importante e o seu papel tão evidente que algumas pessoas quando começam a falar com certo desembaraço sentem que toda informação poderá servir de elemento para as suas apresentações e passam a aumentar suas leituras de livros, revistas e jornais. Conscientizam-se de que a técnica da oratória não será útil se não tiverem o que dizer.

### ***UM MODELO DE ORADOR***

Essas são as qualidades que devem constituir o bom orador. Algumas, bem sabemos, são difíceis de ser adquiridas, mas todas possíveis de ser conquistadas pela vontade férrea de quem

as desejar. Nada perderá aquele que mergulhar fundo nesta façanha, ao contrário, por menor que seja o resultado, passará a formar um novo ser, aperfeiçoado, mais confiante, melhor preparado para os embates que a vida reserva. Disse com propriedade em seu discurso, citando Gonçalves Dias, nosso eminente aluno José Roberto Bernasconi:

Não chores, meu filho;

Não chores, que a vida

É luta renhida:

Viver é lutar.

A vida é combate

Que os fracos abate

Que os fortes, os bravos

Só pode exaltar.

81

E quem seria um modelo de orador, que pudesse reunir em uma só pessoa todas estas qualidades? Evidentemente que a reunião de todos os elementos necessários à Expressão Verbal, perfeitos na unidade e no conjunto, é apenas o parâmetro que servirá de medida para a perseguição do progresso. Tal-

vez, quem mais se tenha aproximado dessa referência foi Joaquim Nabuco, o grande orador abolicionista. Afonso Celso o descreveu assim:

*"A figura de Nabuco formava por si só o melhor dos exórdios. Bastava assomar à tribuna para empolgar a atenção e a simpatia.*

*Muito alto, bem-proporcionado, a cabeça e o rosto de uma pureza de linhas escultural, olhos magníficos, expressão a um tempo meiga e viril, nobre conjunto de força e graça, delicado gigante, Nabuco sobressairia em qualquer turba, tipo de eleição, desses que a natureza parece fabricar para modelo, com cuidado e amor.*

*A voz estridulava como um clarim; dominava os rumores; cortava, penetrante e poderosa, as interrupções. De ordinário, despedia rajadas, como um látego sonoro. Não enrouquecia, antes, adquiria, com o exercício, vibrações cada vez mais metálicas e rijas. Voz de combate — a do comandante excitando os soldados, no acesso da batalha. A gesticulação garbada, as atitudes plásticas de Nabuco contribuíam para a grande impressão produzi-*

*da pelos seus discursos. Consistia um dos seus movimentos habituais em meter as mãos nos bolsos das calças ou, então, em enfiar dois dedos da destra na algibeira do colete. Desses e outros gestos provinha-lhe vantajoso ar de desembaraço e petulância. Articulava sílaba por sílaba os vocábulos, sublinhando os mais significativos. A tantos preciosos predicados juntavam-se imensa verbosidade, vivaz imaginação poética, corroborada por aturados estudos literários, fértil em radiantes metáfo-*

**82**

*ras, entusiasmo, natural eloquência, inspiração. Nabuco, demais, sempre escolhia para tema assuntos levantados, problemas sociais, filosóficos e religiosos, de alcance universal. Fugia às polémicas individuais, às intrigas da politiquice. Não se submetia à disciplina e às conveniências partidárias; desconhecia chefe.*

*A questão abolicionista atingira o auge, apaixonada e brilhante. Nabuco, que já havia ligado seu nome à causa dos cativos, tribuno consagrado das vítimas, reentrara na Câmara, em 1887, de modo excepcionalmente*



*triunfante, derrotando nas urnas o ministro do Império, Machado Portella, homem bom e influente, cujo desastre a todos surpreendera.*

*Concorriam nessa quadra em Nabuco copiosos e variados encantos: o de herói da sociedade, o das viagens, em que convivera com as sumidades estrangeiras, o de jornalista, o da popularidade, o da sublime bandeira que empunhava. A imprensa abolicionista vivia a endeusá-lo. Tudo, em suma, cooperava para determinar e encarecer os seus inolvidáveis triunfos oratórios de então. Fascinava; os próprios adversários, que tamanhas superioridades irritavam, reconheciam-lhe e proclamavam-lhe o imenso valor. Acorria gente de todas as condições, numerosas senhoras para vê-lo e ouvi-lo. As galerias o aclamavam.*

*Mal o presidente proferia a frase regimental: tem a palavra o Sr. Joaquim Nabuco, corria um calafrio pela assistência excitada; eletrizava-se a atmosfera. A oração não tinha um curso contínuo e seguido: fazia-se por meio de jatos. Nabuco disparava um pedaço mais ou menos*

*longo, rematado por uma citação justa, uma bela imagem, um mot a la fin. Parava, descansava, consentia que se cruzassem os apartes e os aplausos.*

*Olímpico, sobrepujando a multidão com a avantajada estatura, manuseava vagarosamente as notas, sorria, os olhos entrefechados, refletia, aguardava a ces-*

### **83**

*sação do rumor, desprezava os apartes, ou levantava o que lhe convinha e, de repente, partia em novo arremesso.*

*Mal descerrava os lábios, restaurava-se o silêncio.*

*Nem era possível detê-lo. Continuasse o ruído, e a portentosa voz, a vertiginosa dicção de Nabuco prestes o abafariam. As perorações, de ingente sopro lírico, eram cuidadosa e habilmente preparadas. Para aí a imagem mais pomposa, a declaração de maior alcance, o gesto mais teatral provocavam estrepitosas ovações nas galerias.*

*Sentava-se Nabuco, e, durante minutos, ficavam os trabalhos virtualmente suspensos, enquanto não se esvaeciam as ressonâncias de seus possantes e mágicos acentos, repercutidos no que a inteligência e o coração possuem de mais elevado e sensível..."*

AFONSO CELSO,

*Oito Anos de Parlamento*, pág. 65.

84



#### ***CAPÍTULO IV***

#### **COMO CONHECER O PÚBLICO**

#### **QUE IRÁ OUVI-LO**

Todo preparo do orador só terá utilidade se ele incluir nas suas considerações a existência do público. Sem público não existe orador, pois é ele quem indicará os rumos a serem tomados por aquele que fala.

O orador que fala pensando apenas na mensagem que preparou e na forma como se apresenta, sem levar em conta o que a platéia deseja ouvir e de que forma ela gostaria de vê-lo, só ocasionalmente e por coincidência atingirá os seus objetivos. O bom comunicador analisa pormenorizadamente o terreno

por onde irá caminhar, avalia os obstáculos, as saídas, os vários pontos de ataque e só depois escolhe a sua linha de atuação.

Cada público possui suas próprias características e cada uma delas requer um tipo adequado de comunicação. Não se deve falar para um grupo de cinco a dez pessoas da mesma forma como se fala para uma multidão. Não se fala para um auditório de operários da mesma forma como se fala para uma audiência de intelectuais; assim como não se deve falar para as crianças da mesma forma como se fala para os adultos.

## ***SETE CONSIDERAÇÕES***

### ***SOBRE O PÚBLICO***

Com relação ao público, o orador deverá considerar os seguintes elementos: idade, sexo, nível sociocultural, ambiente,

**85**

acomodação e tamanho, expectativa, linha de pensamento e conhecimento do assunto.

#### ***A idade***

A idade do auditório constitui um dos elementos de maior importância para a escolha do tipo de enfoque que se dará ao assunto tratado, do vocabulário a ser utilizado e até mesmo da

postura do orador. Cada faixa de idade precisa ser encarada dentro do seu prisma peculiar e de acordo com o seu interesse.

### ***Como dirigir-se a um público infantil***

A criança de hoje é muito diferente daquela de vinte ou trinta anos atrás. Atualmente, com o desenvolvimento e o acesso aos meios de comunicação, ela é mais bem informada, mais integrada à vida social e mais crítica nas suas interpretações.

Não se pode falar para o público infantil, hoje, achando que ele terá as mesmas reações que teriam as crianças do passado. Os costumes e os interesses estão muito modificados. O

orador que não possuir a sensibilidade para *perceber* essas mudanças de comportamento poderá até preparar uma fala

própria para crianças, mas de tal forma superada, que dificilmente envolverá a sua platéia. Mesmo assim, os valores estruturais da formação infantil são relativamente imutáveis ao longo do tempo. Os sentimentos, o comportamento natural, a dificuldade para compreender as idéias que se distanciam dos conceitos concretos e a curiosidade mais acentuada são elementos que em qualquer época estão presentes nos primeiros anos da vida.

Considerando-se as adaptações que deverão ser feitas de

acordo com a cultura, a região onde vivem e a convivência social, pode-se entender por crianças os indivíduos com idade até doze ou treze anos.

A criança não tem muita paciência, distrai-se com relativa facilidade, seus pensamentos mudam constantemente de lugar,

## **86**

é difícil fazê-la prestar atenção num determinado assunto por tempo prolongado. Quanto mais rápida for a exposição, mais chances terá de atingir seus objetivos.

O público infantil não tem a capacidade de entendimento suficientemente estruturada. Certos pensamentos não podem ser perfeitamente compreendidos, o seu vocabulário, por mais amplo que seja, está apenas formando-se. E preciso utilizar palavras concretas, simples e de significado claro. Mais do que em qualquer outra circunstância, o orador deve-se valer de pequenas histórias, fábulas, parábolas para ilustrar as suas mensagens. Este procedimento facilitará a compreensão da criança, manterá seu interesse por tempo mais prolongado, ajudando-a a reter as informações.

Durante a inauguração da Escola Portugal, Paulo de Brito Aranha fez uma saudação às crianças, em que demonstra bem

a forma de abordar os assuntos com auxílio de ilustrações, para torná-los compreensíveis:

*"... Falo para vocês, minhas meninas e meus meninos! E quero contar-lhes uma história de flores. Quero lançar, sobre as suas cabecinhas gentis, mãos cheias de flores — porque vocês são flores também! São, dentre o gênero humano, o que são as flores dentre a exuberância das floras! São a seus rebentos de sonho e beleza, de beleza e de perfume!*

*E antes da história, ainda recordo e canto um nome:*

*o de João de Deus — poeta do amor e da harmonia, da simplicidade e do ritmo! Falo nele, porque escreveu o*

*Campo de Flores — que o mesmo é que o campo das*

*crianças. Aprenderão de cor o encanto do seu lirismo, lirismo tão casto, tão puro e tão português!*

*Agora a história que lhes prometi:*

*Um dia, num campo florido, nasceu uma rosa! E a*

*rosa cresceu e exalava fragrância e encantava a todos! Ia*

*tomando corpo e dominava, no jardim, a todas as flo-*

*res! A seu lado, mais tarde, foi crescendo outra rosa —e mais linda, talvez, se isso fosse possível! E foi crescendo **87***

*também — e dominando e enternecendo e envolvendo com o seu aroma!*

*A primeira rosa — era Portugal! A segunda rosa — era o Brasil!*

*E veio o vento — um vento muito suave, brisa leve, brisa carinhosa e meiga;  
juntou as rosas; ligou-as num*

*abraço fervoroso — e casaram-se as suas pétalas, a sua beleza e o seu  
perfume.*

*Sabem quem era o vento, sabem quem era a brisa?*

*A brisa éramos nós, a mocidade de Portugal, que veio*

*dar um abraço no Brasil para unir, mais ainda, as duas*

*rosas florescentes — abraço tão forte que, para dar bem a idéia da sua  
grandeza, seria preciso que a minha voz subis-*

*se e se elevasse e se erguesse até tocar as estrelas..."*

PAULO DE BRITO ARANHA,

*Portugal e Brasil, Orações de Fé, pág. 31.*

Embora esta breve oração seja uma obra-prima de leveza poética — e por isto mesmo não nos furtamos a reproduzi-la — trata-se de uma peça que se caracteriza pela elevada intelectualidade e pelos toques artísticos. Assim sendo, talvez não seja modelo adequado a qualquer auditório infantil. Caberá ao orador encontrar alegorias e palavras adequadas às circunstâncias: ouvintes, lugar e momento.

### ***Como dirigir-se a um público jovem***

As mesmas considerações feitas sobre a mudança de com-



portamento da criança ao longo do tempo poderão ser aplicadas também ao jovem. A música, os ídolos, as danças, os locais de passeio, os temas, a expectativa profissional, a convivência familiar são alguns dos inúmeros aspectos que sofrem profundas transformações ao longo dos anos. Portanto, a mocidade atual possui uma visão diferente das que viveram em gerações anteriores.

## **88**

Os jovens também conservam, a exemplo das crianças, valores intrínsecos relativamente imutáveis. Cabe ao orador descobrir, entre aquilo que mudou e o que permaneceu, como é o jovem do seu tempo.

Entre a fase infantil e a adulta, o homem é mais idealista, coloca o coração palpitando com força na conquista dos seus anseios; faz planos, sonha, vibra com idéias e pensamentos. O jovem tem sede de conhecimentos e de realizações. Todos os assuntos poderão interessar-lhe desde que convenientemente abordados. Entende e assimila as informações com muito mais facilidade que a criança, pois o seu vocabulário está ampliado com o conhecimento e a percepção dos conceitos colocados além do campo meramente concreto. Nesta fase, a individuali-

dade, tão característica nos primeiros anos de vida, começa a ser substituída por um espírito mais solidário e participativo. Alcançará resultados com os jovens aquele que demonstrar vibração nos temas abordados, agir como se fosse um deles, naturalmente, sem demonstrar falsidade ou demagogia, tratá-los como pessoas importantes, sem menosprezar a evidente falta de experiência daqueles que ainda não tiveram chances de percorrer todos os caminhos possíveis.

O jovem gostará daquele que o tratar não como se fosse uma criança despreparada, mas com respeito, valorizando seus ideais.

Há pessoas que, mesmo depois de ultrapassar a idade de vinte, vinte e cinco anos ou mais, ainda conservam o espírito e o comportamento jovem, devendo, assim, ser tratadas como tal, embora saibamos seja muito difícil fazer esta análise, principalmente diante de um auditório.

Talvez não haja na nossa história alguém que tenha falado aos jovens com maior propriedade do que Olavo Bilac. Observe, neste exemplo, como ele demonstrou possuir autoridade e identidade para falar aos jovens estudantes da Faculdade de

Medicina de São Paulo. No início, contou parte da sua vida como estudante de Medicina, revelando o que a sua juventude havia presenciado, em seguida associou a ciência do médico à

**89**

arte do poeta, e assim iguais, jovens, poetas, ligados nas mesmas crenças e sentimentos, poderiam agora, orador e auditório, conversar sem barreiras ou diferenças. Para que o assunto fosse melhor recebido ainda, traçou um perfeito paralelo entre a Medicina,

que era o assunto do conhecimento do jovem auditório, e a sociedade e a pátria, que era o objetivo principal da sua mensagem:

*"Agradeço com imenso enternecimento a bondade  
e o carinho com que recebeis a minha visita.*

*Nesta nobre casa, neste ambiente de trabalho e de  
afeto, entre os vossos corações amigos, um mundo de  
saudades revive na minha alma. Apenas saído da adoles-  
cência, fui, como vós, estudante de Medicina. No velho  
edifício da Faculdade do Rio, naquele recanto da feia  
Rua da Misericórdia, ao lado do mar, entre árvores anti-  
gas, abriu-se à vida o meu espírito inquieto e ávido, de  
asas tontas, de vôo indeciso. Ali vivi, dos quinze aos  
vinte anos; desvendou-se, ali, para mim, o maravilhoso  
e doloroso espetáculo do universo e do homem; na fa-*

*culdade e no hospital, na aula e na enfermaria — a princípio tímido aprendiz dos segredos das ciências natu-*

*rais, depois ansioso iniciado na Biologia, freqüentador*

*dos anfiteatros e dos laboratórios, ajudante de*

*preparador de fisiologia experimental, interno de clíni-*

*ca —, adquirir este exaltado gosto da curiosidade, e este doce e amargo sentimento da tristeza resignada, com*

*que tenho até hoje atravessado a existência. Entre o*

*gabinete de Química e a sala do nosocômio, entre a mesa*

*de dissecação e o leito do enfermo, escrevi os meus pri-*

*meiros versos: a minha poesia nasceu da ânsia de saber*

*e da revelação da dor e da piedade. Que é o sonho,*

*senão uma flor do estudo e da compaixão? Que é a arte,*

*senão uma filha da curiosidade e do sofrimento?*

*Vendo-vos, nesta hora meiga e consoladora da mi-*

*nha vida, a mim mesmo me vejo entre vós, moço como*

*vós, estudante e poeta como vós. Porque sois poetas,*

*todos vós; a poesia — mocidade e vibração, clarão in-90*

*terior de todos os homens inteligentes e bons — palpita e chispa no olhar com que me aqueceis e iluminais. A*

*poesia viceja e brilha em toda a parte, no recesso do*

*sábio e na oficina do operário, no gabinete do estadista*

*e na abegoaria do lavrador, no santuário do jurista e no consultório do médico; a poesia não é somente o ritmo da beleza, a mestria da expressão métrica; é também, e principalmente, a bondade e o ideal, o amor da justiça e da verdade, o culto do pensamento e da misericórdia, o sentimento e a consciência da vida moral.*

*Falo-vos, como poeta, e como velho e impenitente estudante. Como poetas, e como futuros médicos, meus jovens irmãos, amai o Brasil, e dai assistência à pátria enferma!*

*Conheceis, ou conhecereis, entre os casos clínicos, que vistes ou vereis, uma das mais terríveis desgraças do organismo humano, a mais cruel, talvez, de todas as misérias físicas. Um leve endurecimento, a princípio, e uma ligeira corrosão na pele ou na mucosa; em seguida, o alargamento e a penetração do núcleo destruidor; o tumor lançando raízes envenenadoras, polvo hediondo, dilatando e aferrando os seus tentáculos vorazes, mordendo e triturando os tegumentos, roendo e comendo os tecidos; e a marcha fatal e implacável da ruína, des-*

*fazendo as carnes em sânie; e o mal sem cura infiltrando-se em todo o corpo; e o visual letal intoxicando todo o sangue, minando e extinguindo a força; e, enfim, o marasmo, a agonia e a morte. E o cancro.*

*Ora, este flagelo do organismo físico existe também no organismo social. As sociedades, como os indivíduos, são às vezes devastadas por essa mesma doença, de sintomas idênticos, de marcha igualmente assustadora, de conseqüências igualmente funestas. E a mesma voracidade, o mesmo enraizamento, a mesma infecção, a mesma discrasia, o mesmo depauperamento, a mesma destruição. Este carcinoma da estrutura moral é a indiferença; e os seus tentáculos ferozes insinuando-*

91

*se, verrumando, terebrando, infeccionando, ressumando uma baba viscosa, e mortífera, desagregando e devorando a presa, são a fraqueza da alma, o desânimo, o egoísmo, a autolatria, o amor exagerado do luxo e do dinheiro, a falta de patriotismo e o aniquilamento do caráter próprio pelo desdém dos interesses sagrados da comu-*

*nhão.*

*Alguns sintomas deste morbo ignóbil já se manifestam em várias zonas do grande corpo brasileiro. Se, em dois ou três Estados da União, o trabalho, a instrução e o ideal ainda reagem e vencem, esses mesmos Estados devem ser os mais interessados no perigo, e devem ser os primeiros defensores da federação em perigo. Sabeis que a manifestação cancerosa nunca terá efeitos desastrosos locais, uma vez que o vírus, veiculado pelo sangue, fatalmente se espalha e irriga e contamina toda a economia vital.*

*Lutemos todos! reajamos e trabalhemos todos! Se para o carcinoma físico ainda não se descobriu, apesar do paciente labor e da heróica tenacidade dos sábios, um remédio seguro, para o outro, moral e social, existe e sempre existiu o específico infalível, o antídoto facial, ao alcance de todos, a um tempo profilático e regenerador, preventivo e curativo: a crença individual, o entusiasmo pessoal, a coragem cívica, que é a salvaguarda da coletividade, a manutenção e a grandeza da pátria.*

*Para combater e prevenir a diátese cancerosa física,*

*vai certamente aparecer um salvador amanhã; e esse talvez seja um de vós, quem sabe? Porque é possível que, entre vós, estudantes de Medicina, já exista, em gérmen, um Jenner, um Pasteur, um Chagas. Mas, para debelar a diátese, que ameaça a nacionalidade brasileira, cada um de vós já é um médico perfeito, um inventor benéfico, um salvador providencial.*

*Concito-vos, como já concitei os vossos irmãos da Faculdade de Direito, e como concito todas as almas do Brasil, para a campanha do entusiasmo e da fé.*

**92**

*Cultivai, desenvolvei, acendrai o vosso patriotismo! E pregai o patriotismo aqui, e lá fora, nas bancadas das aulas, nos laboratórios, nas salas do hospital, nas ruas, nos lares em que nascestes e em que vos educastes, nos lares novos que construireis e em que o vosso afeto frutificará em novos brasileiros!*

*Futuros médicos para os corpos, sede médicos também para as almas, para a grande alma do Brasil! O Brasil carece de uma nova terapêutica moral e de uma*



*nova cirurgia audaz...*

*Deus abençoe a vossa bondade e a vossa energia!"*

Olavo Bilac, *Últimas Conferências*

*e Discursos*, pág. 123.

### ***Como dirigir-se a um público adulto***

O público adulto possui experiência, seu vocabulário já está de certa forma estruturado, a chama da fantasia foi arrefecida, é aquele que teoricamente está mais bem preparado para ouvir e entender uma peça oratória.

Entretanto, o orador que ingenuamente acreditar que estes elementos são constantes em todos os ambientes onde a aparência dos ouvintes informar que ali se encontra um auditório de adultos poderá conhecer o fracasso na sua apresentação. A idade proporciona a todos os indivíduos a oportunidade de fortalecer a experiência e desenvolver o aprendizado, mas não significa que todos conseguem aproveitá-la. Temos presenciado diversos auditórios com todas as características de uma platéia adulta, mas que agem de forma completamente diversa, comportam-se como pessoas imaturas, ingênuas e despreparadas. É preciso estar atento a todos os aspectos do público, verificar

se o seu comportamento e formação estão de acordo com a idade que aparentam.

Se o orador não for o único a se apresentar e tiver a possibilidade de fazer uma análise enquanto aguarda a sua vez de

## **93**

falar poderá, dependendo da sua capacidade de observação, determinar com boa aproximação como está constituído o auditório que irá enfrentar. Olhará que tipo de atenção os participantes dispensam ao acontecimento, as suas reações, as roupas que usam, a forma como se sentam etc. A aparência é um bom parâmetro, mas não o único a ser observado pelo comunicador, para determinar a verdadeira idade da platéia.

Dentro do público adulto podemos ainda incluir uma faixa etária distinta de ouvintes — os idosos.

Deve-se ter muito cuidado no tratamento com as pessoas idosas. As mensagens que falam do futuro, das realizações do amanhã, das mudanças terão poucas possibilidades de encontrar eco entre elas. O velho normalmente é saudosista, alicerça as razões da sua existência nos feitos do passado e negligencia as idéias de progresso.

É este um público crítico. Não são muitos os assuntos que possam surpreendê-lo e é quase sempre impermeável às sugestões e novidades.

Muitos, entretanto, mesmo com os cabelos encanecidos pelo tempo, possuem o fogo da juventude, não se abatem e continuam a ter esperanças. É trabalho do orador tratar o seu auditório, não pela idade que aparenta, mas pela idade que tem.

## **O sexo**

### ***Como dirigir-se a um público de mulheres***

Com as conquistas sociais e profissionais da mulher, as diferenças de comportamento entre o sexo feminino e o masculino sofreram profundas transformações. Já não se encara a mulher como um ser frágil, indefeso e carente de proteção. Em muitos aspectos ela evoluiu tanto que chegou a superar os homens em atividades até então proibitivas para o sexo feminino. Houve quebra de tabus, reformulação de conceitos, maior liberação dos costumes e principalmente ocupação de espaços antes concedidos apenas aos homens.

## **94**

Mesmo assim, o tratamento que se deve dar a um auditório

feminino não é o mesmo que se deve dar a um auditório masculino. A sensibilidade feminina é sempre mais afluída, o gosto da mulher pela poesia, pelos tópicos românticos, pelos enfoques emocionais é mais evidenciado. O estilo da composição, o adorno do vocábulo, a musicalidade da voz encontram maior receptividade no público feminino. Esses aspectos dos auditórios com a presença da mulher são perenes e dificilmente serão modificados.

Como regra geral, o orador poderá sempre falar bem das mulheres, pois estas gostarão de ouvir os elogios quando lhes parecerem sinceros, e os homens não se incomodarão com tal atitude.

Don Aquino Correa, convidado a paraninfar uma turma de professorandas da Escola Normal de Cuiabá, conhecia essas características próprias do público feminino e iniciou o seu discurso falando como estranhara ter sido chamado para falar, pois "Meninas e moças gostam, em geral, de quem as brinde com flores, ainda que sejam de retórica".

Observe neste exemplo como o orador utiliza o vocabulário, a composição das frases, o assunto adequado a uma platéia

constituída de mulheres. Traça na própria estrutura da sua fala  
o perfil do público feminino:

*"Não deixa de ter seu quê de estranho, ou sequer  
de original e novo, o pensamento das jovens pro-  
fessorandas desta Escola Normal, indo buscar entre os  
muralhões quedos e sombrios do Seminário, numa  
revoada álaça de borboletas, o seu paraninfo.*

*Meninas e moças gostam, em geral, de quem as brin-  
de com flores, ainda que sejam de retórica. Desta feita,  
porém, ao que parece, mudaram de hábito e de gosto.*

*Lá não foram por flores.*

*Verdade é que, mercê de Deus, não se me desfloriu  
ainda de todo a primavera da alma, sob a neve precoce  
dos quarenta anos. E algumas pétalas esvoaçantes de*

95

*figuras literárias, alguns desses vistosos fogos de valverde, penso que ainda  
me sobrariam para festejar o risonho*

*dia da sua formatura.*

*Não é isto, porém, que de mim esperam, em soleni-  
dade como esta.*

*Se isto fora, teriam batido a outra porta, pois mui-*

*tos outros nisto se avantajariam, e de muito, a quem  
hoje melhor se afez à lucubração das verdades eternas e  
ao estilo grave dos sermonários.*

*Dir-vos-ei, pois, candidamente, minhas gentis  
patrícias, como interpretei o vosso gesto, que não é, por  
certo, da mais fácil exegese, e fez-me até pensar em cer-  
tas passagens clássicas, que são o tormento dos comen-  
tadores. Convidando-me para falar-vos em vossa festa,  
não tanto quisestes escolher um paraninfo, quanto ou-  
vir, nesta hora decisiva da vossa vida, a palavra conse-  
lheira do pai espiritual das vossas almas. Deixai, pois,  
que vos não fale como a minhas afilhadas, fale-vos como  
a filhas muito queridas. E como já me tardava saudar-  
vos com este nome tão suave!*

*Minhas filhas! que na doçura desta expressão resu-  
ma-se para vós toda a poesia deste pobre discurso, cuja  
aridez possa florir ao encanto das suas sílabas mágicas,  
como os troncos das nossas matas virgens, quando, no  
dizer do poeta, eles próprios,  
'os velhos troncos, plácidos ermitas,*

*riem no riso em flor das parasitas'.*

*Minhas filhas! e que esta saudação vos fale de como se me vai o coração todo nos conselhos, que estou para dar-vos.*

*Filhas minhas! diga-vos, enfim, este título o fervor e o carinho, com que sobre as vossas fronteiras, onde se entrelaçam hoje, tão lindamente, as grinaldas em flor da mocidade e as láureas frutescentes do professorado, imploro as bênçãos do céu, daquele mesmo Deus, que se dignou de chamar-se nosso Mestre, e é a fonte de*

96

*todo o magistério, como é a fonte de toda a verdade e de toda a virtude..."*

DON AQUINO CORREA,

*Discursos*, pág. 201.

Com relação ao público masculino, este fato não deve por si constituir motivo de preocupação para o comunicador. O único cuidado quando quem fala é homem é evitar (também diante do público feminino) atitudes efeminadas, como contorções do corpo, exclamações exageradas, emprego constante de

palavras no diminutivo etc. Comportamento semelhante irrita o auditório e o coloca contra o comunicador.

### ***O nível sociocultural***

Este item é um elemento relevante na análise do público a ser conquistado pelo orador. Além das informações que poderão ser colhidas pelo comunicador antes de se apresentar, não será difícil perceber pela aparência do seu auditório qual o nível das pessoas que o constituem.

A platéia despreparada intelectualmente não compreende as mensagens com facilidade, pela falta de informação e pelo escasso vocabulário à sua disposição. Não acompanha uma linha de raciocínio que exija muita concentração e onde vários princípios sejam necessários para atingir a conclusão. Aprecia mais as colocações emocionais e associadas ao seu estreito campo de visão. O público inculto se influencia muito pela voz e gesticulação de quem fala. Aplauda quando lhe dizem aquilo que acredita ser verdadeiro, quando concordam com suas opiniões. É um público mais vulnerável à demagogia e às artimanhas do jogo de palavras. Sua ignorância lhe dá ânimo para ter atitudes pouco recomendáveis no recinto, como rir fora de hora,



bocejar, dizer coisas que possam destacá-lo no ambiente.

Quem não souber falar para pessoas incultas não poderá considerar-se orador. Elas formam a maior parte dos auditórios e, como dissemos, não há orador sem público.

97

O público culto, de melhor nível social, normalmente é mais frio e disciplinado. Entende com facilidade as diversas mensagens que lhe são dirigidas, possui vocabulário mais extenso e, mesmo quando desconhece o sentido exato de um determinado termo, consegue identificar o seu significado dentro da frase. É mais crítico e não se deixa iludir por artimanhas verbais ou colocações demagógicas. Pode ser influenciado por razões, raciocínios, lógica, mesmo que sua forma de pensar seja inicialmente contrária à do orador. E um público mais raro e pode ser encontrado junto, num mesmo local, ou distribuído no meio de auditórios heterogêneos. Neste caso, quando formar apenas uma parcela da audiência, o orador não poderá preocupar-se em dirigir a mensagem na sua direção, pois estaria perdendo a grande maioria da platéia. Os padres, até há pouco tempo, preparavam os sermões num padrão elevado e durante a missa

passavam por cima de centenas de ouvintes para atingir somente o prefeito, o juiz e outras poucas personalidades da localidade onde estava sua paróquia. O povo, sem entendê-los, começou a deixar de freqüentar as igrejas, o que os obrigou de certa forma a procederem a reformulações na preparação das suas falas para reconquistar os fiéis.

É muito provável até que, quando algumas pessoas cultas e bem preparadas se encontrarem no meio de um auditório de nível inferior, entendam ser necessária a forma de proceder do comunicador e atentem para sua mensagem.

Nem sempre o público estará nos extremos — culto ou ignorante —; o mais comum será encontrá-lo num nível mediano. Caberá a quem fala observar e adaptar a sua apresentação a cada caso.

### ***O ambiente, a acomodação e o tamanho do auditório***

Como estão acomodados os seus ouvintes? Num grande auditório, com bastante espaço, cadeiras confortáveis e boa iluminação? Ou será que estão numa sala apertada, quase sem ar, sentados em cadeiras desconfortáveis, em pé e com iluminação

inadequada? As pessoas, quando bem instaladas, não se incomodam em ficar ouvindo uma exposição por tempo um pouco mais prolongado. Ao contrário, quando as acomodações lhes são desconfortáveis, irritam-se com facilidade e perdem o interesse ao menor deslize do orador. Se puder influir na escolha do local ou na arrumação do ambiente, faça-o de forma a torná-lo o mais confortável para os seus ouvintes. Pessoas muito próximas ao comunicador poderão torná-lo inseguro e nervoso. Preferencialmente, o auditório deverá começar de três a cinco metros, no mínimo, distante de quem fala. Se forem poucas pessoas, é sempre aconselhável juntá-las nas primeiras filas da sala, pois assim poderão reagir mais favoravelmente do que se estivessem dispersas, distantes umas das outras e sentindo-se como se fossem intrusas naquele ambiente.

Quem vai falar precisa visitar o local com antecedência, verificar pessoalmente a qualidade do som, o volume do alto-falante, a acústica da sala, a melhor posição para a tribuna, a iluminação, a disposição das cadeiras, os ruídos externos. Não poderá surpreender-se com esses fatores; no dia da apresenta-

ção, tudo deverá estar arrumado antes de iniciar sua fala. Sendo impossível tomar essas providências, deverá pedir auxílio a outras pessoas que o assessoram, a quem o convidou para falar, ao responsável pelo programa e em último caso até aos serviços. Tudo o que for feito poderá ser de grande ajuda.

Se verificar que as acomodações são insatisfatórias e desfavoráveis, não tenha dúvidas, seja breve.

Certa vez uma escola de São Paulo resolveu fazer a entrega dos certificados de conclusão do curso numa churrascaria de uma cidade próxima à Capital. Quando o orador oficial começou a ler o seu discurso, um conjunto, que animava o ambiente com música, começou a tocar, e com volume tão alto, que ninguém conseguiu ouvir uma única palavra. Recebemos posteriormente uma cópia daquela peça oratória e verificamos, com pesar, o desperdício provocado pela negligência de não ter sido observado com antecedência o que poderia ocorrer, pois tratava-se de um lindo discurso.

99

O recinto a ser utilizado é fechado ou dever-se-á falar num local aberto, ao ar livre? Se o local determinado para falar for

aberto, ao ar livre, vários pontos deverão ser analisados: a existência ou não de microfone e alto-falante, o número de ouvintes, a direção do vento, a posição do sol, a interferência repentina de sons externos, como o de motores e máquinas, a acomodação da platéia e até mesmo a previsão meteorológica.

Em ambientes ao ar livre, que não possuam microfones, o melhor para o orador é falar poucas palavras e desenvolver o mínimo de idéias. A voz, por mais possante que seja, não ultrapassará poucos metros, e somente alguns poderiam ouvi-la claramente, enquanto os outros imediatamente deixariam de prestar atenção, mesmo porque não adiantaria nada ficarem atentos, já que não conseguiriam ouvir a mensagem. Para atenuar as dificuldades impostas por essas circunstâncias, é sempre conveniente procurar um local que seja mais alto do que o nível do auditório, podendo ser uma cadeira ou um palanque. Assim, pelo menos, o orador poderá ver as pessoas a quem está falando. Outro fator que poderá favorecer o comunicador é falar a favor do vento, pois este se encarregará de levar a sua voz a uma distância maior. Finalmente, será conveniente averiguar onde estará batendo o sol no horário estabelecido para a apre-

sentação, isto porque, dependendo da sua posição, poderá atrapalhar a visão de quem fala.

Quando o ambiente for preparado com microfone e alto-falante, o procedimento será o mesmo já mencionado anteriormente: testar o som e assegurar-se de que tudo sairá bem.

Na hipótese do serviço de meteorologia indicar possibilidades de chuva no horário do evento, será prudente preparar a alternativa de transferi-lo para um local coberto ou adiar a apresentação, pois, com chuva, em ambiente desprotegido, é como se ela não existisse.

Em ambientes abertos, normalmente, o público é grande e as pessoas ficam em pé, desconfortavelmente instaladas. Aqui também o orador deverá evitar qualquer tipo de esforço intelectual da platéia. Se houver alguma possibilidade do auditório ter

100

dúvida sobre algum conceito, ele terá. Não só nesse caso, mas em qualquer circunstância, o trabalho de pensar, esclarecer, interpretar é sempre de quem fala, nunca de quem ouve. Quando o ambiente se transforma num elemento desfavorável, o cuida-

do de orientação ao ouvinte deve ser redobrado.

Mesmo com ajuda do microfone, ao falar para grandes auditórios, em ambientes abertos, a voz deverá ser forte, inten-

sa, e os gestos amplos e enérgicos. A emoção precisará estar acima da razão.

Não é possível prever todas as hipóteses, sempre haverá um fato novo a ser analisado e um problema a ser solucionado. O orador deverá utilizar a imaginação e o bom senso para contornar as dificuldades, e pensar sempre que as pessoas da platéia deverão estar bem instaladas, a voz deverá chegar clara a todos os ouvintes, a visão do auditório terá de ser a melhor possível e a mensagem precisará estar adaptada ao interesse e à compreensão da assistência.

### ***A expectativa***

Sempre haverá uma determinada expectativa dos ouvintes sobre o comportamento do orador. A não ser que o público seja hostil, ele imaginará sempre uma boa apresentação. É importante saber que tipo de comunicador espera — alegre, sério, expansivo, moderado — e, de posse dessa informação, tentar não o decepcionar. Algumas vezes o público espera que sejam feitas referências elogiosas à sua cidade, ao seu clube, à sua conquista, ao seu momento de dor. Quem falar desconsiderando tais expectativas estará

arriscado a falhar.

É prudente fazer perguntas a algumas pessoas que frequentam o local, antes do horário da apresentação, certificando-se, assim, daquilo que deverá ou não falar e principalmente o que o público espera que seja transmitido. Poderá ficar sabendo, por exemplo, que não deverá tocar em política porque o grupo que irá ouvi-lo trabalhou na campanha do candidato que perdeu as eleições.

101

### ***A linha de pensamento***

A linha de pensamento, a ideologia, as aspirações do público nem sempre coincidem com as do orador. Saber com antecedência como pensa a platéia pode não ser a chave para conquistá-la, mas ao menos mostrará quais as barreiras a serem vencidas.

O Padre Vasconcelos era reconhecidamente um partidário da política situacionista e deveria falar para um público predominantemente de oposição. Pelos comentários que pudemos ouvir antes da sua aparição na tribuna, temíamos que o auditório fosse devorá-lo, tais as diferenças existentes na for-



ma de pensar. Orador experiente, ele tinha pleno conhecimento deste fato e com autogozoções, críticas a assuntos que não prejudicavam a sua conduta, mas que agradavam a platéia, em pouco tempo conquistou a todos e pôde assim defender as idéias nas quais acreditava, mantendo a atenção e o interesse de todos.

### ***O conhecimento do assunto***

Quando o público conhece o assunto a ser tratado, por um lado, fica fácil ao orador falar, pois não necessita preocupar-se com detalhes e verificar a todo instante se estão entendendo o que transmite, mas, por outro, expõe-se a observações mais severas, já que, sendo conhecedores da matéria, os ouvintes tornam-se mais críticos e exigentes com relação ao conteúdo da fala. Quanto mais o comunicador souber sobre o tema que irá explanar, mais gostará de encontrar um público preparado para ouvi-lo.

O público não familiarizado com o assunto necessita ser cuidadosamente conduzido. O esforço que fará para entender os conceitos lançados com assunto até então ignorado poderá desinteressá-lo e propiciar a quebra da atenção. Tudo precisará

ser explicado com pormenores, para que a mente daquele que ouve não seja demasiadamente pressionada.

102

### ***PECULIARIDADES DO PUBLICO***

Diante do auditório reagimos quase sempre instintivamente. Talvez até pelo próprio nervosismo que nos envolve nesses momentos, somos levados a determinadas atitudes que nem sempre são as mais recomendáveis. Assim, por exemplo, quando nos provocam, queremos revidar, quando demonstram indiferença, queremos atacar.

É preciso, pois, refrear as reações impulsivas e agir de forma a colher os melhores resultados.

Quando estamos próximos aos ouvintes, geralmente no mesmo plano, isto é, fora da tribuna, fato comum entre os professores, e alguém do auditório faz uma pergunta ou qualquer observação, se o faz em voz baixa, a tendência natural é a de nos aproximarmos para ouvir mais claramente. Quanto mais nos aproximarmos, mais baixo falará o espectador, de tal forma que o auditório começará a dispersar a atenção, porque não perceberá o que está ocorrendo. Nesse caso, devemos in-

verter a tendência espontânea da aproximação e afastarmos o máximo possível, obrigando-o a falar mais alto, permitindo assim que todos os demais possam ouvi-lo.

Se um ouvinte começa a fazer perguntas ou a interromper com observações, principalmente se demonstrar forte personalidade, há costume quase universal de passar a falar na sua direção. Ora, por causa de uma pessoa impertinente ou apenas curiosa, não podemos abandonar toda a platéia, que nos ouve até, quem sabe, com muito interesse. Também aqui há que se inverter o comportamento e continuar a exposição para todo o público.

Outro fato que prejudica a apresentação do orador ocorre quando ele nota que uma ou mais pessoas da assistência saem do recinto, conversam ocasionalmente ou o observam com o semblante fechado. Nem sempre tais procedimentos estão relacionados com a performance de quem fala ou com o assunto abordado. Aquele que saiu poderia estar com algum problema de saúde e resolveu tomar um pouco de ar; poderia estar com algum problema urgente a ser resolvido e foi dar um telefone-

ma, ou até mesmo chamar alguém para assistir à boa palestra que estava sendo proferida. O fato de conversarem não significa que estejam criticando ou discordando, podem ser apenas comentários sobre a matéria e, neste caso, também até algum elogio. O semblante fechado pode ter sido originado pela concentração no assunto, alguma dívida pendente para o dia seguinte, ou a visita, naquela noite, da sogra indesejável. O que conta é a atitude conjunta dos ouvintes, não os acontecimentos isolados.

Não basta apenas saber falar, é preciso, mais do que isso, conhecer a quem falamos, porque a Expressão Verbal só existirá na sua plenitude quando dirigida corretamente a cada público.

Dizia Voltaire: "O público é um animal feroz; temos que o subjugar ou fugir dele".



## ***CAPITULO V***

### **COMO PREPARAR UM DISCURSO**

Lançar-se de maneira aleatória diante do público, sem um plano previamente preparado para a composição do discurso, esperando que a inspiração da tribuna possa iluminar os caminhos que serão percorridos ou apontar as etapas a serem cumpridas, é, se não um ato de irresponsabilidade, pelo menos uma demonstração evidente de ingenuidade. Concordamos que os antigos retores chegaram a exagerar em alguns pontos no estudo excessivamente pormenorizado das partes do discurso, mas daí a desconsiderar completamente esses conhecimentos é o mesmo que fechar os olhos para as conquistas do homem. Em sua obra *Eloquência Judiciária*, o grande mestre e advogado francês Maurice Garçon, ao criticar a retirada da retórica dos programas de ensino, diz:

"Temos de nos aventurar como amadores de inédito num caminho em que qualquer guia nos revelaria que nada está por descobrir.

A juventude apressada sofre a ilusão de que tudo pode criar. Sentir-se-ia desencorajada se soubesse que os seus esforços de criação pareceriam pueris aos filósofos e oradores antigos,

que levaram tão longe o conhecimento da arte oratória. Todos os caminhos foram percorridos e todas as sutilezas aprofundadas".

A composição didática de um discurso, ao contrário do que alguns imaginam, não dificulta a espontaneidade da exposição, pois localiza o orador nas diversas fronteiras do seu conteúdo e aumenta a sua confiança e objetividade, já que terá na

105

mente todas as partes da peça oratória. Além disso, saberá exatamente a forma de preparar os ouvintes e o momento certo para convencê-los.

### ***CUIDADOS COM AS REGRAS***

As regras para a ordenação do discurso nasceram da observação. Tudo o que se praticou na oratória, com resultados positivos, foi colecionado e transformado em normas de conduta para os oradores. Essas regras deverão ser estudadas, assimiladas e aplicadas, porque estão embasadas no sucesso do seu aproveitamento anterior. Por que descobrir um atalho, se este já foi descoberto? Por que testar um novo procedimento, se este já foi pesquisado nos seus detalhes

mais profundos? Por que criar a retórica, se ela já existe?

Entretanto, o homem não é máquina. Ele pensa, cria, descobre, aperfeiçoa, deduz, encontra soluções dentro de um processo evolutivo próprio dos seres inteligentes. Se assim não fosse, o xadrez não seria a competição fascinante que é; um jogo empolgante, de exatidão matemática, de raciocínio elevado. Mas, com todos os livros que se somam aos milhares em todo o mundo, esmiuçando ao mais ínfimo pormenor, todos os movimentos, com regras precisas e seguras, sempre há forma de apresentar uma nova jogada e aprimorar o que existe. Assim, também, nenhuma norma para falar deverá ser tão rígida que restrinja a criação e a liberdade do orador. Tudo tem de ser seguido com o auxílio do bom senso e da prudência. As regras da retórica ajudam e devem ser observadas, mas não encaradas como imutáveis e dogmáticas.

Sobre esses cuidados, disse Quintiliano:

"Não se exija de mim o que muitos quiseram fazer, isto é, encerrar e circunscrever a arte em limites necessários e imutáveis. Não conheço arte dessa espécie. A retórica seria

coisa fácilima, se se pudesse reduzi-la em sistema... Não quero  
submissão a regras muito uniformes e demasiado gerais: não

106

há regra que se não possa, que se não deva violar às vezes.

Não pensem os jovens saber tudo, por terem lido alguns  
resumos de retórica. A arte de falar demanda grande traba-  
lho, estudo contínuo, longa experiência, muito exercício,  
prudência consumada, cabeça sadia e sempre presente. Só  
assim as regras, bem aplicadas, podem ser úteis. E só assim  
aprendemos a utilizá-las sem nos escravizarmos a elas".\*

### ***ELEMENTOS ESSENCIAIS PARA A***

### ***COMPOSIÇÃO DE UM DISCURSO***

A composição de um discurso deve considerar na sua  
estrutura três elementos essenciais:

- Interdependência
- Proporcionalidade
- Elucidação

#### ***Interdependência***

Cada uma das partes do discurso deverá ter participa-  
ção efetiva na composição do conjunto. A peça oratória de-



verá ser vista como um bloco uno, indivisível, onde as partes estejam de tal forma amalgamadas que, para separar umas das outras, ocorrerá sensível prejuízo ou mesmo completo extermínio da sua constituição.

As partes devem ser analisadas e preparadas separadamente, apenas para cumprir à finalidade didática, cada uma com sua função, limitada dentro do seu próprio objetivo.

Todavia, quando o discurso for apresentado ao público, as passagens de uma parte para outra deverão ocorrer tão naturalmente que a platéia não poderá notá-las, observará apenas o todo, sem identificar cada um dos segmentos isolada-

\* *A Arte Oratória* — Jules Senger, pág. 32.

107

mente. Para que esta finalidade seja conquistada, é necessário existir a interdependência das partes do discurso.

### ***Proporcionalidade***

Não existe medida fixa que determine o tamanho ou o tempo que se consumirá com cada uma das partes que compõe o discurso. Variam mesmo de caso para caso, dependendo sempre das circunstâncias que cercam a exposição. A par disto, encontramos uma idéia de grandeza que norteia a composição

da estrutura do discurso e que pode ser observada. Se o discurso é pequeno, isto é, não ultrapassa o tempo de dez minutos, dividindo-o em três segmentos — início, corpo do discurso e conclusão —, nós utilizaríamos (considerando um discurso de dez minutos e o tempo dividido em cinco partes):

— Uma parte do tempo para o início (aproximadamente dois minutos)

— Três partes e meia do tempo para o corpo do discurso (aproximadamente sete minutos)

— Meia parte do tempo para a conclusão (aproximadamente um minuto)

No caso de um discurso mais longo, o início poderá atingir até um décimo do total, e a conclusão um pouco menos.

Isto indica que o início e a conclusão deverão ser curtos e o corpo do discurso mais extenso, guardando sempre essa proporção sugerida, como ordem de grandeza, a não ser que a situação obrigue a decisões diferentes. Por exemplo, se o orador encontra um auditório hostil, com relação a sua pessoa ou com relação ao tema a ser abordado ou com relação ao ambiente, é evidente que deverá gastar maior tempo no início para

predispor a platéia favoravelmente.

O importante é não usar apenas um pequeno parágrafo para o início de uma exposição longa, ou falar mais tempo na conclusão do que falou no corpo do discurso. Todas as partes deverão guardar proporcionalidade entre elas e com a soma de todas.

108

### ***Elucidação***

O auditório quase sempre está ligado à comunicação do orador por um fio muito débil e sensível. Qualquer fato poderá quebrá-lo e separar irremediavelmente aquele que fala daquele que ouve. Todo cuidado deverá estar presente para manter-se esse fio de ligação desde o início até o final. Não é sempre que o orador encontra um auditório interessado, predisposto a ouvi-lo com atenção. Há diversas maneiras de se formar um auditório: algumas pessoas entram no recinto porque realmente se interessam pelo tema que será abordado ou pelo prestígio e simpatia do orador, outras por simples curiosidade, outras atendendo a convites de entidades patrocinadoras do evento ou de outros ouvintes, outras obrigadas por compromissos sociais ou profissionais, outras por interesses de relacionamento com

as pessoas presentes. Enfim, o auditório é quase sempre de conjunto heterogêneo e com atenção e interesse que não resistem à mais leve dificuldade de entendimento. Por isso mesmo, ao compor o discurso, a elucidação deverá marcar cada idéia, cada informação e cada etapa, sem forçar a concentração e o raciocínio da platéia. Como norma geral, já observamos que, se existir uma chance dos ouvintes ficarem com dúvidas sobre um determinado ponto abordado pelo comunicador, as dúvidas persistirão. Todo o trabalho de elucidação e esclarecimento deverá ser sempre do orador, somente a ele compete a tarefa de tornar fácil a compreensão do discurso. Nenhum discurso poderá ser considerado completo se não obedecer ao critério da elucidação.

### ***AS PARTES DO DISCURSO***

As partes que compõem um discurso são:

INTRODUÇÃO

PREPARAÇÃO

ASSUNTO CENTRAL

CONCLUSÃO

## ***1ª PARTE DO DISCURSO***

### **A INTRODUÇÃO**

A introdução é a primeira parte do discurso, o ponto de partida. Segundo Cícero, "é a oração que prepara o ânimo do ouvinte para receber bem o restante do discurso".

Quando assistimos a um filme no cinema ou pela televisão, imaginamos logo nos primeiros minutos de exibição se ele agradará ou não. Da mesma forma, quando lemos um livro, as primeiras páginas são de grande importância para motivar a leitura. Com a oratória ocorre o mesmo. É no início, logo nas primeiras palavras, que o orador deverá envolver o auditório, aguçando o seu interesse e a sua curiosidade. Se o orador não conquistar a platéia no início da fala, dificilmente conseguirá fazê-lo depois. E como se o orador convidasse o auditório para uma viagem a bordo de uma aeronave. Se os ouvintes entrassem no aparelho, a viagem seria realizada por todos; se não conseguissem entrar, somente o orador viajaria. Sem o exórdio, a viagem será solitária, sem o auditório.

Como saber se a viagem está sendo realizada por todos, isto é, como saber se o exórdio foi bem cumprido?

Mais uma vez é Cícero quem nos orienta, determinando os objetivos a serem atingidos pelo exórdio: conquistar a BENEVOLÊNCIA, a DOCILIDADE e a ATENÇÃO do ouvinte.

## **FORMAS DE CONQUISTAR A**

### **BENEVOLÊNCIA**

Tornar o auditório benevolente é transformá-lo em um amigo favorável às idéias e ao comportamento do orador.

#### ***O comportamento do próprio orador***

A forma como se veste, a postura, nem humilde em excesso nem arrogante, a elegância dos gestos, o timbre da voz,

110

a inteligência, o vocabulário adequado, a emoção, a bondade, a retidão, o prestígio, a sinceridade, a simpatia e a humildade natural são atributos próprios do orador na conquista da benevolência.

Monte Alverne, um dos oradores sacros de maior vulto que a História produziu, depois de pregar com inigualável brilhantismo durante cinqüenta e dois anos, foi atacado pela cegueira que o retirou do púlpito. Depois de doze anos vividos no silêncio, foi aclamado pela associação Ensaio Filosófico, como o primeiro e mais genuíno representante da filosofia do Brasil. Na oportunidade, profe-

riu um discurso de improviso, cujo exórdio é um excelente exemplo da conquista do auditório pelo comportamento do orador:

*"Senhores, não é possível sufocar as emoções violentas que agitam minha alma; é mister dar uma passagem a esta chama, que se acende em meu peito!... Houve um tempo em que pude gloriar-me de triunfos obtidos pela força da razão e da palavra; sabeis que essas armas não foram inúteis entre as minhas mãos, que tiveram um brilho: elas descansaram alfin, mas não quebradas... Estou fraco e abatido... a posição em que estou é tão extraordinária para mim, que talvez não compreendais!... Se eu soubesse que era arrancado das bordas do meu sepulcro, do seio do meu retiro para receber das mãos da mocidade uma coroa de louro, honra cívica, que premia meus serviços, pisados pela ignorância, esquecidos pela estupidez, e mal pagos pela mais fria indiferença, ainda assim talvez não tivesse coragem de apresentar-me para recebê-la. Eu sei que ela tem um grande peso, que tem um brilho muito acima de todos os meus merecimentos, e que meus trabalhos não correspondem a esta auréola, que recebo*

*no fim da minha vida. Parece-me que sou uma vítima enfeitada para a hora do sacrifício!*

*Tantas honras, tanta consideração para um homem oculto no silêncio de sua cela, passando da obscuridade à glória: a velhice coroada pela mocidade, a morte reanimada pela vida... são fenômenos tão grandes, geram*

111

*sensações tão poderosas que não posso ocultar!... Doze anos tenho estado em silêncio!... Sabeis que força é precisa para que escapem estas palavras oscas no meio de tanto entusiasmo, a despeito desta glória, que acaba de revelar, deste futuro que se apresenta tão radioso!..."*

MONTE ALVERNE,

*Obras Oratórias*, vol. II, pág. 443 .

### ***O tratamento dedicado ao adversário***

Se o orador possui a grandeza e a superioridade de reconhecer as qualidades do adversário que enfrenta no momento ou que enfrentou em outras situações, merece também a benevolência daqueles que o ouvem. Evidentemente o orador só apontará as qualidades que sejam verdadeiras e que não pos-



sam ser utilizadas contra si. Dizer que o adversário é o melhor administrador público que existe, se ele concorre a um cargo de prefeito, por exemplo, prejudicaria a campanha do orador.

Agora, dizer, neste caso, que ele é um bom pai, bom marido, adversário leal, orador de eloquência incomparável etc, se forem qualidades verdadeiras, provocará a benevolência dos ouvintes, sem prejudicar as metas de quem fala.

***O reconhecimento das qualidades do adversário  
que enfrenta no momento***

Ao continuar o debate travado há apenas dois dias na câmara, Antônio Cândido estava enfrentando o mesmo adversário. Procurou logo nas primeiras palavras conquistar a benevolência do auditório, reconhecendo as qualidades de orador de seu oponente:

*"Pedi a palavra anteontem, quando falava o nobre presidente do conselho de ministros, e pedi-a na esperança de lhe responder imediatamente.*

112

*Não pense a câmara que tive a veleidade de querer defrontar-me à prestigiosa eloquência deste eminente*

*parlamentar. Nos desuanecimentos do infinito favor com que tenho sido recebido nesta casa, nas poucas vezes que me levantei para falar, não perdi a minha consciência, severa no julgamento de si mesma, só fácil e simpática na apreciação dos outros..."*

ANTÔNIO CÂNDIDO,

*Discursos Parlamentares*, pág. 281.

***Exemplo de conquista da benevolência, pelo tratamento dedicado ao adversário enfrentado em outras situações***

Blota Jr., quando foi paraninfo de uma das turmas do nosso Curso de Expressão Verbal, encontrou-se com um velho adversário político, com o qual se havia defrontado em várias oportunidades, o Deputado Fernando Mauro Pires Rocha. O orador conquistou a benevolência de todos os presentes pela forma carinhosa como se referiu ao antigo opositor:

*"...Estar presente nesta solenidade, ao lado do meu querido companheiro de lutas Fernando Mauro Pires Rocha, é motivo de grande alegria. Fernando*

*Mauro sempre esteve nas trincheiras adversárias e mesmo assim, com a força democrática da comunicação, nós conseguimos, ao longo de trinta anos de vida pública, jamais estarmos no mesmo partido, jamais estarmos na mesma bancada e jamais deixarmos de ser amigos. Fernando Mauro merece o nosso alto respeito; pela sua fibra intangível; pela fé extraordinária do seu coração; pela força com que assoma à tribuna, quando, então, esta personalidade viva e esfuziante se transfigura, e lá do alto traz a caudal de todos os seus pensamentos, e torna-se difícil enfrentá-lo. E tan-*

113

*tas vezes nos enfrentamos e nos defrontamos, que, hoje, podemos abraçar-nos, na certeza do dever cumprido; demonstrando assim que o dom da palavra deve ser cultivado, pois somente falando a linguagem da sinceridade, somente falando a linguagem da verdade, somente falando a linguagem da pureza dos nossos corações, podemos manter intactos os valores humanos e podemos ser amigos embora adversários*

*ao longo da carreira política..."*

Discurso proferido de improviso no Buffet Paulistano em São Paulo e anotado sem a revisão do orador.

### ***A partir do auditório***

Verificar as qualidades reais do auditório e destacá-las logo no início da apresentação é boa maneira de ganhar a benevolência da platéia. Quando as qualidades apontadas não forem verdadeiras, o ouvinte perceberá rapidamente a demagogia e ficará contra o orador. Algumas das qualidades que poderão ser observadas são: a cultura, a religiosidade, o patriotismo, as realizações sociais e a capacidade profissional.

Além do reconhecimento expresso que faz das qualidades do auditório para conquistar a benevolência, o orador poderá ainda concordar com as suas opiniões ou tranquilizá-lo quanto às possíveis preocupações que tenha com relação ao tema ou ao próprio orador.

Getúlio Vargas foi um orador habilíssimo. Sabia como ninguém penetrar no espírito dos seus ouvintes e conquistá-los para sua linha de pensamento. Deixou um legado valioso de discursos que, se não mostram no papel o brilho do seu carisma, pelo

menos palidamente servem como modelos das técnicas da arte de falar.

Neste exemplo, ele destacou as qualidades da platéia formada pelo povo da Paraíba e recebeu a benevolência do público que foi escutá-lo:

114

*"Povo da Paraíba!*

*Trabalhadores do Brasil!*

*Nesta minha renovação de contato com as populações nordestinas, sinto hoje suas angústias e suas inquietações diante do futuro. Vejo os trabalhadores curvados ao esforço cotidiano sem lóbrigar os dons de uma justa recompensa. Contemplo os lares privados de conforto e as almas despovoadas de esperanças.*

*Mas os nordestinos conhecem a adversidade e sabem dominá-la. Não lhes entibiam o ânimo nem enfraquecem as energias as hostilidades da natureza, as asperzas do clima e a indiferença dos governos. A sua alma bravia e rebelada prefere as incertezas da luta à ignomínia da rendição. A sua natureza insubmissa desafia, num*

*duelo perpétuo, as sombras da derrota e os assaltos do pessimismo. Atirados às margens dos abismos, extenuados de dor, vítimas dos desenganos e das injustiças, a sua alma se retempera no abandono e na desolação. Quando se aproxima o desastre, o aniquilamento ou a catástrofe, não se apassivam na imolação coletiva nem se resignam a um fatalismo suicida..."*

GETÚLIO VARGAS,

*A campanha presidencial*, pág. 205.

## **FORMAS DE CONQUISTAR**

### **A DOCILIDADE**

O auditório estará dócil quando se desarmar de resistências, quando permitir que seja conduzido, guiado pelo caminho determinado pelo orador. Esta condição favorável da platéia terá de ocorrer no início da exposição.

### **A promessa de brevidade**

Mesmo estando interessado no tema, mesmo gostando da pessoa do orador, de maneira genérica o auditório quase nunca

115

está disposto a ouvir durante muito tempo. Ficará dócil se pressentir que o discurso será curto e que se encerrará em pouco tempo. Esta promessa de

brevidade poderá ser feita sutilmente pelo orador, embora sabendo que sua apresentação se estenderá por período maior. Para confirmar a importância desta técnica de introduzir a fala, basta mencionar que Emilio Castelar, considerado o maior orador espanhol em todos os tempos, prometeu ser breve em trinta e oito dos sessenta e oito discursos que pronunciou no parlamento.\*

Em visita ao nosso país, o escritor português João de Barros proferiu diversos discursos diante da intelectualidade brasileira. Durante um almoço oferecido pela Academia Paulista de Letras, utilizou a promessa de brevidade para conquistar a docilidade do auditório:

*"Sr. Presidente da Academia Paulista, senhores acadêmicos, meus queridos amigos:*

*Breves palavras direi, para não vos aborrecer, porque nem em muitas eu conseguiria expressar o meu agradecimento sincero, desvanecido e profundo, pelo honrosíssimo convite que me dirigistes, permitindo-me assim apreciar de perto o encanto da vossa presença, e receber os ensinamentos preciosos da vossa convivência..."*

JOÃO DE BARROS,

*Palavras ao Brasil*, pág. 129.

Ao defender Tullio Murri, no Tribunal Criminal de Turim, o advogado e professor da Universidade de Roma, Henrique Ferri, procurou conquistar a docilidade dos membros do tribunal e dos jurados, prometendo brevidade. Essa promessa foi feita de maneira sutil e introduzida com rara habilidade no conteúdo da fala:

" Contagem feita nos três volumes da obra de Emilio Castelar — *Discursos Parlamentares na Assembléia Constituinte*.

116

*"Excelentíssimos Membros do Tribunal, Senhores*

*Jurados!*

*Cabe-me agora a vez de falar em defesa de Tullio*

*Murri. Mas, depois da análise dos fatos, que aqui foi feita pelo meu amigo Palberti, com tanta inteligência e com tanto sentimento, depois daquilo que em defesa de Tullio disseram os colegas Calissano e Altobelli, o meu trabalho está bastante reduzido.*

*Não pretendo abusar do tempo do Tribunal e, por isso, vou limitar-me aos argumentos mais espontâneos, sinceros e positivos, que tenho o dever de recordar à vos-*



*sa consciência, para que o caso de Tullio Murri seja julgado numa atmosfera serena, fora e acima de todas as prevenções e de todas as complicações.*

*Vou, por isso, procurar expor com maior clareza, o que do processo resulta acerca da personalidade de Tullio Murri e, portanto, da sua responsabilidade..."*

HENRIQUE FERRI,

*Discursos de Defesa, pág. 97.*

Apenas como curiosidade, embora Henrique Ferri tenha prometido brevidade neste início da sua apresentação, registramos que foram necessárias exatamente cem páginas para abrigar todas as palavras da sua fala.

### ***O conhecimento da matéria a ser tratada***

O auditório também emprestará docilidade ao orador que demonstrar domínio, autoridade sobre o assunto que se propuser a explicar.

As informações sobre a experiência do comunicador deverão ser transmitidas com naturalidade, incorporadas sem esforço ao discurso.

Olavo Bilac, ao proferir uma conferência sobre as crian-

ças, demonstrou que possuía autoridade para desenvolver o tema,

117

falando da convivência estreita que manteve com os alunos em escolas primárias durante vinte anos: *"Infelizmente, minhas senhoras e meus senhores, não*

*poderei fazer sobre 'as crianças' uma conferência leve e*

*amável, que não chegasse comover-vos, e apenas vos diver-*

*tisse, uma conferência suave, que, começando por um*

*sorriso, terminasse por outro sorriso, e fluísse sem sobressaltos, sem tropeços, como a água inocente de um ribeiro fácil, sobre leito de areias lisas, entre sebes floridas. Não é possível... Em verdade, o mundo ainda é muito mal*

*feito, e a vida mal organizada, que não há talvez um só*

*assunto, que possa ser tratado com uma completa alegria,*

*sem tristeza e sem ironia. Por isto, a minha palestra não*

*será apenas de sorrisos. Algumas vezes sorriremos, mas*

*também algumas vezes pensaremos com seriedade e me-*

*lancolia. Não quero apenas falar como poeta; quero tam-*

*bém falar como educador, porque durante vinte anos, por*

*dever profissional, convivi com crianças em escolas pri-*

*márias, e tenho a presunção de conhecê-las um pouco..."*

OLAVO BILAC,

*Últimas Conferências e Discursos, pág. 344.*

Aquele que possuir experiência semelhante estará autorizado a falar, a matéria será do seu inteiro domínio. Terá a docilidade da platéia.

### ***FORMAS DE CONQUISTAR A ATENÇÃO***

O auditório estará atento quando os seus sentidos estiverem voltados para a pessoa do orador e para a mensagem transmitida. Seus pensamentos estarão concentrados nas palavras daquele que fala, sem divagações mentais sobre matérias estranhas àquelas tratadas no ambiente.

Para conquistar a atenção dos ouvintes, deve-se demonstrar claramente a utilidade e a relevância da matéria, objeto do discurso.

118

Quando os ouvintes percebem que o conteúdo da mensagem que irão receber do orador terá aplicação prática na sua vida social ou profissional ou será importante para ratificar, modificar ou manter as suas convicções acerca de idéias ou linhas filosóficas, naturalmente ficarão atentos ao discurso, sem necessidade das cansativas e infrutíferas súplicas de: "Peço a gentileza da sua atenção; solicito especial atenção; gostaria que

ouvissem atentamente".

Armando de Salles Oliveira, ao visitar a cidade de Jaú, no interior do estado de São Paulo, encontrou na produção cafeeira daquela região o tema próprio para conquistar a atenção da platéia. Logo nas primeiras palavras, procurou captar as atenções, demonstrando a importância e a utilidade do assunto abordado:

*"Minhas Senhoras, meus Senhores:*

*Ao contrário do que sucede em muitos outros municípios de São Paulo, Jaú continua a ostentar em sua primitiva unidade a lavoura de café e quase só com ela cultivava os pequenos retalhos em que se subdivide seu privilegiado território. Dentro desta cidade modelar se respira o ar das primorosas lavouras que a cercam. Dentro dela ressoam instantaneamente, nas vicissitudes da história do café, os sobressaltos ou as esperanças de seus lavradores. Dentro dela se conserva inalterável a fé de seus primeiros plantadores nos destinos das árvores sem igual..."*

ARMANDO DE SALLES OLIVEIRA,

*Discursos*, pág. 75.

***O QUE O ORADOR DEVE E O QUE NÃO  
DEVE FAZER PARA INICIAR UM  
DISCURSO***

Já verificamos a definição de exórdio, quais os seus objetivos e os recursos disponíveis para atingi-los.

119

Agora analisaremos algumas formas desaconselháveis e outras consideradas corretas para iniciar um discurso.

***O que o orador não deve fazer***

Antes de apontar os meios para iniciar corretamente um discurso, vamos analisar os tipos de início desaconselháveis, aquilo que o orador não deve fazer quando começa a falar.

# **1. Pedir desculpas ao auditório**

São dois tipos de pedidos de desculpas mais comuns:

## **a. Problemas físicos ou de saúde**

Parece até que o orador tem obrigação de relatar ao auditório os seus problemas de saúde, como gripe, resfriado, rouquidão, dor de dente, dor de cabeça, cansaço, tal a frequência com que esses assuntos aparecem no início dos discursos. Ora, por que atrair a platéia desnecessariamente para um fator negativo da apresentação, sabendo-se que isto poderá ser prejudicial? Se o orador estiver rouco e chamar a atenção para o fato, provavelmente muitos ficarão interessados apenas nesse detalhe — a sua rouquidão. A cada alternância de altura da voz os ouvintes pensarão: "Agora ela não sairá", ou "Agora ele irá desafinar", e assim deixarão de perceber o maior objetivo da comunicação, que é a mensagem. Não peça desculpas ao auditório pelos eventuais problemas de saúde, deixe que ele descubra sozinho. Acredite, se a mensagem for boa, ele nem os notará.

## **b. Falta de preparo ou de conhecimentos sobre a matéria**

Em primeiro lugar, se o orador não conhecer o assunto não

deverá falar. Se de qualquer forma for obrigado a falar sem conhecê-lo com profundidade ou sem ter-se preparado convenientemente, não deverá contar esse fato ao auditório. Acreditamos firmemente que a tribuna, às vezes, se transforma numa verdadeira fonte de inspiração. Aquele nervosismo que nos envolve quando estamos diante das pessoas para discursar, a necessidade de proteger a

120

nossa imagem perante a platéia e a responsabilidade que nos pressiona para correspondermos à expectativa daqueles que nos confiaram a tarefa de transmitir bem aquilo que julgamos sabermos fa-

zem despertar certos conhecimentos e aflorar determinadas idéias que se encontravam adormecidas pelo tempo. É possível, então, que apareça repentinamente uma boa idéia que possibilite ao orador desenvolver uma linha de raciocínio com grandes chances de agradar. Agora, se já contou aos outros que não conhece o assunto, ou que não está convenientemente preparado para abordá-lo, terá afastado o interesse, e, mesmo que o discurso seja bem desenvolvido, não encontrará retorno por parte da platéia.

## 2. Contar piadas

Temos para este tipo de início duas hipóteses:

### **a. A piada não tem graça**

Já vimos que é no início do discurso que o orador deverá conquistar o auditório, motivando-o a receber bem o restante da fala. Sabemos também que no início, normalmente, aquele que fala ainda não está totalmente à vontade, na verdade, se está acomodando no espaço da tribuna e sentindo a receptividade da platéia. Se a piada não tem graça, é fácil imaginar a situação em que ficará o orador quando perceber a reação fria do auditório: não o conquistará e não encontrará tranquilidade para continuar com firmeza.

### **b. A piada é engraçada**

Algumas vezes esta situação é ainda pior do que a anterior. A piada engraçada corre rapidamente e por isso quase sempre é bastante conhecida. O orador, sabendo que a piada é boa, não terá a menor dúvida de que ela fará sucesso. Na eventualidade de a maioria já tê-la ouvido, a platéia não reagirá positivamente e quem a contou, decepcionado, pensará que não faz



boa figura, se fechará em si mesmo e embaçará o brilho de sua apresentação.

## **121**

Para contar piadas é preciso ter certeza de que se possui estilo bem-humorado e que ela guardará o princípio da interdependência com o restante da fala. Deverá estar diretamente relacionada com o corpo do discurso. Contar piadas, apenas por contar, sem objetivar qualquer preparação para as demais partes da exposição, não apresentará benefício algum. Se, mesmo assim, resolver iniciar o discurso contando uma piada, faça um teste preliminar contando-a em diversas rodas de amigos. Se agradar, nessas circunstâncias, as possibilidades de êxito serão melhores. Se não agradar, não hesite, abandone-a.

### **Atenção: fato bem-humorado não é piada**

O fato bem-humorado é diferente da piada. Nasce da circunstância, dentro do próprio ambiente onde o orador se apresenta.

Um ex-aluno, ao proferir seu discurso na conclusão do Curso de Expressão Verbal, usou um fato bem-humorado para iniciar a fala. Ele era filho de japoneses e escolheu como tema da sua

apresentação a dificuldade que os descendentes da sua raça sentem para se expressar pela palavra. Todos sabem que os nipônicos e seus descendentes habitam o bairro da Liberdade, em São Paulo, tanto que foi denominado bairro oriental, e, antes deste aluno, cerca de dez outros descendentes de orientais já se haviam apresentado. Observe como ele foi feliz no aproveitamento dessa circunstância, exagerando o fato, tornando-o engraçado e guardando interdependência com o assunto escolhido:

"Os Srs. devem estar imaginando, após este desfile de oradores, que o bairro da Liberdade foi completamente abandonado".

O público riu muito, entendeu sua mensagem e, no final, aplaudiu-o prolongadamente.

### 3. Começar com palavras vazias, desprovidas de objetividade

Todo discurso tem de ser iniciado com objetividade. Pala-

avras como **bem, bom, aí então** não possuem nenhum signifi-122

cado e ficam soltas no início da fala, prejudicando a conquista do auditório. Normalmente, o uso de palavras desse gênero constitui um hábito desconhecido até pelo próprio orador, bas-

tando apenas observá-las para que sejam eliminadas.

#### 4. *Fazer perguntas ao auditório*

Fazerem-se perguntas ao auditório no início da fala, quan-

do não se desejar que sejam respondidas, é um risco que preci-

sa ser evitado, pois poderá ocorrer uma resposta inoportuna,

que prejudicará todo o desenvolvimento do discurso. O que se

aconselha, em vez da pergunta, é levantar reflexões para que a

platéia possa meditar e, enquanto os ouvintes pensam, o ora-

dor dará respostas rápidas e precisas, deixando a impressão de

que as conclusões foram encontradas pelo próprio auditório,

que foi, na verdade, induzido a identificar as mesmas soluções.

Exemplo: Será que encontraremos uma solução humana

para os nossos menores abandonados? Enquanto o auditório

medita, rapidamente, antes que organize seus pensamentos, o orador colocará suas conclusões, dando a impressão que foi a platéia que as encontrou: Sim, só há um caminho, a força da representatividade de um governo democrático, saído das bases populares, poderá resolver definitivamente os problemas do menor abandonado, talvez o maior drama da nossa era; um governo que encontre amparo na vontade do povo e se comprometa em trabalhar para suas causas mais dignas.

### ***5. Firmar posição sobre assunto polêmico***

Ao firmar posição sobre um assunto polêmico, no início da fala, o orador estará arriscando-se a perder boa parcela da platéia. Temas como divórcio, aborto, pena de morte, política, eutanásia normalmente dividem a opinião pública, colocando-a na defensiva diante daqueles que pensam de forma contrária à sua. Ao tratar de temas polêmicos, o comunicador precisará manter posição de neutralidade nos primeiros contatos com o

123

auditório. Deverá abordar elementos que interessem e estejam de acordo com todos que desejam ouvi-lo. Como proceder então para iniciar um discurso que versa sobre matéria polêmica e conquistar a totalidade dos ouvintes? Se o assunto fosse a euta-

násia, por exemplo, o orador poderia iniciar assim:

— Desde os mais remotos tempos o homem vem pesquisando as causas e as curas para as doenças, vem aprimorando seus conhecimentos para a saúde e prolongando a vida das pessoas. O assunto que hoje vamos abordar sempre foi motivo de preocupação para a maior parte da humanidade, não se limitando apenas à classe médica. O progresso da Medicina, por um lado, dá esperança à vida; por outro, às vezes, na esperança de salvar, aumenta o tempo de sofrimento. Hoje, vamos falar desse assunto que merece a meditação de todos nós: a eutanásia.

Ora, que o homem vem pesquisando as causas e as curas para as doenças é verdade e todos concordam; que vem aprimorando seu conhecimento sobre a saúde, é verdade e todos concordam; que vem prolongando a vida das pessoas, é verdade e todos concordam; que este assunto sempre foi motivo de preocupação para a maior parte da humanidade, é verdade e todos concordam; que esta preocupação não se tem limitado apenas à classe médica, é verdade e todos concordam; que o progresso da Medicina dá esperança à vida, é verdade e todos concordam; que por outro lado, às vezes, na esperança de salvar aumenta o tempo de sofrimento, é verdade e todos concordam; que merece a

meditação da platéia, é verdade e todos concordam.

Dessa forma o orador conseguiu introduzir o assunto, colocando aspectos com os quais os ouvintes estavam de acordo, independentemente da posição em que se encontravam. A chance de fazê-los ouvir com a mente aberta para a reflexão aumentou. As defesas foram arrefecidas e o comunicador e o auditório passaram a concordar com as bases iniciais para penetrarem no tema.

## 6. Usar chavões ou frases vulgares

Frases desgastadas pelo uso ou vulgarizadas pelo excesso de popularidade, em determinada época, causam impacto ne-

124

gativo no auditório, prejudicando a imagem do orador. Assim, frases como: "Quem não se comunica, se trumbica", "Quem entra na chuva é para se molhar", "O sol nasceu para todos",

"A união faz a força", devem ser evitadas. As mensagens que estas frases encerram possuem profundidade, mas não motivam o auditório. Se o orador quiser usar a força da mensagem deverá enfocá-la por novos ângulos, dar a ela uma roupagem diferente. Nei Gonçalves Dias, quando foi o paraninfo de uma das turmas do nosso Curso de Expressão Verbal, deu contornos mais expressivos a um velho pensamento, tornando-o extremamente interessante. Diz o batido chavão: Esta solenidade provoca, ao mesmo tempo, o sentimento de alegria e o sentimento de tristeza; de alegria pela conclusão de uma etapa importante na vida de todos os alunos, recebendo o certificado de conclusão do curso; de tristeza pela despedida de colegas que se tornaram amigos tão caros.

A mesma idéia foi apresentada pelo gênio criativo do orador, desta forma:

*"Friedrich Nietzsche, o grande filósofo e pensador alemão, desenvolveu uma tese que retrata fielmente os momentos vividos pelos alunos deste curso. Segundo ele, a vida apresenta momentos semelhantes ao da criança quando está na praia e ri e pula de alegria quando as ondas trazem as conchas coloridas para a areia, e chora de tristeza quando as ondas levam as conchas coloridas de volta para o mar. Esta solenidade de formatura trouxe as conchas coloridas de cada um, dando alegria a todos pelo simbolismo da conquista da comunicação, mas deu também a tristeza, porque, assim como o mar leva as conchas coloridas, ao final do último discurso, levará embora o convívio desta amizade tão bonita..."*

NEI GONÇALVES DIAS,

*Discurso proferido de improviso na Casa Nobre Colonial, em São Paulo, e anotado sem a revisão do orador.*



***O que o orador deve fazer***

# 1. Aproveitar as circunstâncias

Quando o orador aproveita uma circunstância, além de tornar sua fala mais natural e espontânea, porque utiliza elementos captados no próprio ambiente onde se apresenta, terá também mais facilidade para instruir os ouvintes, porque fala de assuntos que estão presentes na imaginação de todos.

Francisco Freire de Carvalho, na sua obra *Eloqüência Nacional*, cita as observações de Quintiliano sobre a circunstância: "Por isso que não sendo tais exórdios compostos em casa, mas ali mesmo e nascidos das circunstâncias que ocorrem, aumentarão a reputação do orador que os faz, à vista da felicidade com que os inventa; e fazem-se mais acreditáveis, por parecerem simples e formados naturalmente daquilo que primeiro se oferece: chegando até o ponto de fazer crer que todo o discurso, não obstante ser meditado e escrito em casa, é feito de repente, por se ver claramente que o exórdio nada teve de preparado".

São três as circunstâncias que podem ser utilizadas: de lugar, de tempo e de pessoa.

### **a. Circunstância de lugar**

São todas as informações identificadas concretamente pelo conhecimento da platéia, com relação aos elementos físicos: o prédio onde estão reunidos, a cidade onde moram, a produção agrícola da localidade, o clima da região...

Quando o Papa João Paulo II visitou o Brasil, no ano de 1980, proferiu diversos discursos nas mais variadas regiões do nosso território. Um deles ocorreu no Rio de Janeiro. Neste discurso, realizado no Corcovado, o Papa utilizou uma circunstância de lugar para iniciar a sua fala. Aproveitando-se da estátua do Cristo Redentor, elaborou com perfeição a unidade entre o início e o corpo do discurso:

126

*"Cristo. De que outro lugar, no Brasil e fora dele, fazer ecoar este nome — o único que nos pode salvar — e que tem um particular direito de cidadania na história do*

*homem e da humanidade — melhor do que do alto deste imenso penhasco feito altar, entre maravilhas naturais, criadas por ele, o Verbo de Deus, bem no coração do Rio de Janeiro. Aqui a estátua que há precisamente cinqüenta*

*anos todo um povo quis erguer no cimo do pedestal natu-*

*ral que se faz a um tempo símbolo, apelo e convite.*

*Redentor. Os braços abertos abraçam a cidade aos*

*seus pés. Feita de luz e cor e, ao mesmo tempo, de sombras e escuridão, a cidade é vida e alegria, mas também uma teia de aflições e sofrimentos, de violência e desamor, de ódio, de mal e de pecado. Radiosa à luz do sol, silhueta luminosa suspensa no ar à noite, o Redentor, em pregação muda mas eloqüente, aqui continua a problemar que 'Deus é luz', 'é Amor'. Um amor maior que o pecado, do que a fraqueza e do que a 'Caducidade do que foi criado' mais forte do que a morte.*

*Sim, no cume deste monte, não há quem não possa contemplar a sua imagem, em atitude de acolher e abraçar, e imaginá-lo como é, sempre disposto ao encontro com o homem, desejoso de que o homem venha ao seu encontro..."*

*Discursos de João Paulo II no Brasil, pág. 55.*

## **b. Circunstância de tempo**

São as informações referentes a datas, períodos, ciclos. O aniversário de uma cidade, de um clube, de uma empresa; a comemoração de uma data cívica, como a Independência, a Proclamação da República; a morte de um líder, a lembrança de

uma época são elementos de extraordinária utilidade para compor a introdução do discurso.

Gabriel de Rezende Filho, antigo catedrático de Direito

Judiciário Civil na Faculdade de Direito de São Paulo, ao prestar homenagem a João Mendes Júnior, referiu-se à época difícil

127

que atravessavam e lembrou os quarenta anos passados, desde que se haviam formado, aproveitando assim a circunstância de tempo:

*"Nesta época que atravessamos, de tão marcado utilitarismo, assoberbados pela luta de todos os dias, quando tempo não nos sobra para repousar e poder voltar atrás, evocando as horas felizes de nossa juventude, a sessão de hoje representa, sem dúvida, um momento de pausa, permitindo-nos volver os olhos do espírito para a nossa gloriosa faculdade, a academia de outros tempos, com seus mestres a ensinarem no vetusto casarão de São Francisco, dentre os quais, como estrela de primeira grandeza, pelas suas qualidades intelectuais e morais, surgia, resplandecente e inolvidável, a figura de*

*João Mendes Júnior.*

*O melhor de nossa vida é o passado, são aqueles dias felizes e descuidados de época já tão distante, cheia de recordações, quando nos animava sadio otimismo e não éramos ainda sacudidos pelas dificuldades da vida pública, que nos iria trazer desilusões e, por vezes, um certo desencorajamento ante a rudeza das tarefas e a crua realidade das coisas.*

*Sentimos por isso, transcorridos — ai de nós — oito lustros da nossa formatura, sentimos uma profunda sau-*

*dade dos tempos acadêmicos, daquela quadra tranqüila de estudos e brincos juvenis, quase intraduzível em palavras, já que para tanto nos faltam engenho e arte..."*

GABRIEL DE REZENDE FILHO,

*João Mendes Júnior, Mestre do Processo, pág. 2.*

### **c. Circunstância de pessoa**

Aproveitar a observação de um ouvinte, fazer referência à presença de pessoa conhecida ou comentários sobre as infor-

128

mações fornecidas pelo orador precedente são elementos da circunstância de pessoa. Principalmente se o orador que falou

anteriormente conseguiu conquistar a simpatia do auditório, fazer referências às passagens mais significativas da sua fala, desde que tenham relação com o restante do discurso, demonstrará que o orador e os ouvintes possuem os mesmos gostos e a mesma forma de pensar. Assim, identificados, poderão iniciar juntos o grande vôo da comunicação.

João Mangabeira, convidado a paraninfar os bacharelandos da Faculdade de Direito da Bahia, iniciou seu discurso utilizando uma circunstância de pessoa, fazendo referências às palavras proferidas pelo orador da turma. É importante observar como suas referências guardaram a interdependência com o conjunto da fala:

*"A oração do vosso paraninfo, meus jovens colegas, a bem dizer, vós a fizestes. Porque lhe destes a fórmula, o conteúdo e a diretriz. Na moção com que justificastes minha escolha, na formosa mensagem em que me transmitistes a notícia e no eloqüente e intrépido discurso que acabamos de ouvir, o que se dizia e refrisava era que a indicação de meu nome fora uma homenagem e uma profissão de fé. Não era o jurista*

*que elegíeis. Se no campo do saber jurídico se houvesse de firmar a preferência, não teríeis 'abdicado da íntima satisfação de render esta homenagem a um desses mestres entre tantos admirados e queridos', como expressa e nobremente declarastes.*

*Resolvestes, porém, eleger alguém que, segundo dissestes, fosse 'nesse momento histórico o genuíno representante das aspirações democráticas do nosso povo'. E bradastes, no mesmo passo, a vossa profissão de fé 'na Justiça, na Democracia e na Liberdade'. E agora mesmo, o vosso fulgurante orador ainda insistia em que a escolha se fizera porque eu sou 'o líder democrático sempre firme na linha da resistência contra a indiferença e o marasmo'.*

129

*Não fora isto, e não teríeis quebrado 'o tradicional costume' pelo qual o reconhecimento dos discípulos manifesta, na escolha do paraninfo, a estima e a admiração ao mestre consagrado. Fazer o contrário teria sido, além de desacerto, ingratidão. Pois o 'tradicional*



*costume' outra coisa não é que o testemunho da gratidão dos alunos que partem, aos professores que ficam, representados no que há de falar aos paraninfados, dando-lhes a lição final e o último conselho na saudação da despedida.*

*E com tudo isto rompestes. E por cima de tudo isto passastes! Mas não quebrastes a nobre tradição para laurear um vencedor no seu fastígio, mas para glorificar um vencido no ostracismo. Materializastes a cena do*

*livro primeiro da Farsalia, quando a imaginação de Lucano se expressa na beleza marmórea deste verso:*

*Causa victrix Deis placuit, sed victa Catoni — A causa do vencedor agrada aos Deuses; a do vencido, a Catão.*

*E eis que aos nossos olhos a poesia baixa dos páramos da fantasia em que colocara o gênio do artista, e todavia baixando se engrandece, transformada por vossas mãos em realidade na planície da vida.*

*O vosso orador acaba de evocar em palavras cintilantes o ato da Bahia, 'indo buscar no exílio um desterra-*

*do para colocá-lo à luz'. Mas ele era José Bonifácio, patriarca de nossa independência e um dos píncaros mais altos da nossa existência nacional. Era um desses exilados,*

*moral e intelectualmente muito acima do seu exilador..."*

J O Ã O MANGABEIRA,

*A Oração do Parainfo*, pág. 7.

## 2. Aludir à ocasião

Esta é uma das formas mais comuns e mais apropriadas para iniciar um discurso. Em rápidas palavras o orador faz referência ao acontecimento que reúne as pessoas no recinto, envolvendo desta maneira todo o auditório na sua mensagem. Poderá falar do motivo da reunião, das circunstâncias que cercam o episódio, das pessoas que promoveram o encontro ou fazer qualquer comentário que possa identificar claramente o que está ocorrendo, para introduzir sua apresentação.

Neste exemplo, Jânio Quadros, ao pronunciar um dos mais eloqüentes discursos de toda a sua carreira, utiliza a técnica de aludir à ocasião para iniciar a fala:

Neste exemplo, Jânio Quadros, ao pronunciar um dos mais eloqüentes discursos de toda a sua carreira, utiliza a técnica de aludir à ocasião para iniciar a fala:

*"Estamos aqui presentes, Governo, Forças Armadas, e uma vasta assembléia de povo para saudar-te, pendão da Pátria!*

*Evocamos, na tua contemplação, a nossa história, seqüência soberba de sacrifícios e de sonhos, de decep-*

*ções e de fé rediviva, de lances heróicos e trabalho produtivo..."*

JÂNIO QUADROS,

*Alocução à Bandeira — Famosos Discursos Brasileiros*, pág. 181.

### **3. Fazer uma citação**

A citação no início do discurso credita autoridade ao orador, pois suas idéias passam a ser apoiadas por verdades ou autores respeitados pelo público. Além disso, demonstra o preparo do comunicador, que está municiado de informações extraídas das suas leituras ou pesquisas. O ideal seria estudar a obra ou a forma de pensar do autor citado e extrair a essência da filosofia do seu trabalho, fazendo uso de uma ou duas frases, mas, como esta tarefa nem sempre é possível, recomendamos que todos tenham pelo menos um livro com citações de frases célebres e pensamentos. São livros encontráveis com facilidade em todas as livrarias e normalmente vêm divididos por assunto, em ordem alfabética, para possibilitar a rápida consulta.

Ao iniciar o discurso, o orador poderá utilizar um dos seguintes tipos de citações:

**a. De trechos de livros conhecidos, sendo os  
clássicos aqueles mais indicados**

Pedro Lessa inicia a conferência sobre Francisco Adolpho

de Varnhagen, citando um trecho da obra *O Príncipe*, de Maquiavel:

*"No Príncipe, de Maquiavel, em meio de especioso amálgama de erros, preconceitos, conselhos de uma re-*

*voltante imoralidade, verdades muito úteis e agudas*

*observações, admiráveis, de extraordinária penetração,*

*depara-se-nos este conceito, que, não obstante a impro-*

*priedade da forma que reveste, contém na essência uma*

*verdade incontestável: 'A fortuna dispõe da metade de*

*nossas ações, e confia a outra metade ao nosso livre-*

*arbítrio'. Se a fortuna substituimos, modestamente e de*

*harmonia com a verdade, as condições e circunstâncias*

*da vida, e em lugar de livre-arbítrio pusermos a vontade,*

*tal como funciona realmente, teremos na sentença do*

*famoso secretário florentino a chave que nos há de ex-*

*plicar o sucesso da obra de historiador de Francisco*

*Adolpho de Varnhagen..."*

PEDRO LESSA,

*Discursos e Conferências, pág. 185.*

### **b. De um pensamento, máxima ou provérbio**

Antão de Moraes, no discurso proferido em Campinas sobre Thomaz Alves, fez a introdução da sua fala citando um pensamento do escritor francês Jean-François Marmontel:

*"Se o cúmulo da eloqüência, na frase de Marmontel, é dizer o que ninguém tinha pensado antes de ouvi-lo, e o que toda a gente pensa depois de tê-lo ouvido, é impossível ser eloqüente esta noite..."*

ANTÃO DE MORAES,

*Thomaz Alves*, pág. 5.

132

### **c. De uma passagem histórica, real ou imaginada**

Mais uma vez é Pedro Lessa quem apresenta um bom exemplo de como iniciar um discurso, utilizando agora a citação de um fato histórico\*. Ao homenagear o Barão de Rio Branco, o orador introduziu sua oração citando a atuação do homenageado em litígios internacionais:

*"Quando, representante do Brasil em dois litígios internacionais, alcançastes a insigne vitória de fixar definitivamente as nossas fronteiras ao sul, assegurando-nos o direito sobre o território que os nossos adversários pretendiam incorporar ao das Missões, e uma extensa faixa das fronteiras do norte, garantindo-nos o domínio sobre as*

*muitas dezenas de milhares de quilômetros quadrados, que vão do Araguaia ao Oiapoque, levantou-se em toda a vastidão deste país um tão espontâneo coro uníssono de aclamações, e envolveu-se o vosso nome em um nimbo de tão pura e refulgente glória, que parecia impossível a um homem, dentro do ambiente das nações contemporâneas, que tanto limitam o círculo de atividade dos estadistas, sobrelevar-se ainda mais no serviço da pátria.*

*Foi então que, lembrando mais uma vez o patriotismo e o alto e profundo descortino do pensamento do inolvidável brasileiro, que foi o autor da lei de 28 de setembro de 1871, e enfeixando em uma só glorificação a carreira pública do pai e do filho, sem poder afirmar qual dos dois foi maior, a imprensa diária do nosso país teve esta frase eloqüente para sintetizar a grandeza de ambos: na casa dos Rio Branco as datas nacionais freqüentemente se confundem com as datas celebradas em família..."*

PEDRO LESSA,

*Discursos e Conferências, pág. 43.*

\* Quando o discurso for iniciado com o uso de um fato histórico, normalmente estará ocorrendo o uso da narração para construir o exórdio.

**d. De uma afirmação de autoridade no assunto**

Quando o Professor Pontes de Miranda recebeu o Prêmio Teixeira de Freitas, foi homenageado com um discurso proferido pelo Dr. Edmundo de Miranda Jordão. O orador fez uso de uma afirmação do jurista Clóvis Bevilacqua, uma grande autoridade no campo do Direito:

*"Sr. Dr. Pontes de Miranda:*

*Já tardava a consagração do Instituto dos Advogados Brasileiros a quem há muito atingiu a culminância dos jurisconsultos pátrios.*

*No centenário da nossa independência como nação soberana entre os povos civilizados do mundo, vós doastes às letras jurídicas, após dez anos de profundos*

*estudos e meditações, a obra genial que intitulastes Sistema de Ciência Positiva do Direito, em dois volumes, sendo o primeiro Introdução à Ciência do Direito e o segundo dedicado à Investigação Científica e à Política Jurídica.*

*No ano seguinte, o nosso imortal Clóvis Bevilacqua, que foi presidente honorário desta Casa de Montezuma, saindo da sua modéstia e cedendo ao império de forças irresistíveis, empolgado por essa vossa obra e falando*



*então em nome dos juristas brasileiros disse:*

*'Admiro em vós o esforço continuado, que resiste a todos os embates, e domina todas as dificuldades, expressão da fé científica, em vós tão forte quanto em outros a fé religiosa.*

*Admiro em vós a inteligência superior, que ilumina e escolhe, que apreende e produz, que, na embaraçosa complexidade dos fenômenos, descobre a ordem a que estão submetidos.*

*Admiro em vós a convicção do que sois e do que podeis, sem a qual vos faltaria coragem de enfrentar a empresa ingente, que tomastes sobre os ombros, com a serenidade de quem cumpre missão'.*

134

*Em verdade, nesse livro ensinais, Sr. Professor Pontes de Miranda, que a função do Direito é conciliar os interesses coletivos com os do indivíduo, porque ele é a forma de convivência social, e essa forma deve ser, necessariamente, a ordem da organização social, afirmando que a função do legislador é semelhante à do juiz,*

*porque também lhe cumpre prover as lacunas do Direito vigente, investigando as relações sociais que a vida coletiva desdobra, dilata, entretece e cria para descobrir a disciplina que as deve reger..."*

Discurso do Dr. Edmundo de Miranda Jordão — Instituto dos Advogados Brasileiros — ao conceder o Prêmio Teixeira de Freitas ao Professor Pontes de Miranda, pág. 3.

**e. De uma frase escrita ou pronunciada por  
personalidade respeitada pelo auditório**

No discurso que proferiu na Academia Brasileira de Letras, Afonso Pena Júnior utilizou uma frase de Afrânio Peixoto para introduzir a sua fala:

*"Senhores Acadêmicos,*

*'Minha primeira ambição consciente foi esta: ser acadêmico... e a vossa indulgência consagra hoje minha ambição de criança'.*

*Assim falou Afrânio, no dia da sua posse, aos 14 de agosto de 1911, há, precisamente, trinta e sete anos. E assim podia falar um homem de destino, pressentindo o mundo por nascer, que trazia no espírito. Mas, as-*

*sim, em verdade, não vos posso eu falar..."*

AFONSO PENA JÚNIOR,

*Discursos Acadêmicos*, vol. XIII, pág. 11.

### ***Erros na utilização das citações***

Ao fazer uso de citações, o orador deverá atentar para não incorrer em certos erros, que são muito comuns:

135

— não fazer um número excessivo de citações, pois isso tiraria a força da mensagem; — não colocar uma citação que não guarde a interdependência com o restante do discurso;

— não citar fatos ou frases de autores vivos, com reputação duvidosa ou conceito polêmico, porque, se o público possuir opinião contrária ou não alimentar simpatia pelo autor, conseqüentemente ficará contra o orador ou o tema que irá abordar.

## 4. Dar uma informação que cause impacto no auditório

O Reverendo Borges, conhecido pregador sacro em todo o Brasil, disse durante uma palestra que proferiu sobre as técnicas que utilizava para as suas pregações, que no início da sua fala procurava sempre colocar uma frase que causasse impacto no auditório. Esta é sem dúvida uma boa forma de despertar a curiosidade da platéia, motivando-a para ouvir com interesse todo o restante do discurso.

Neste exemplo, Carlos Lacerda iniciou o discurso dando uma informação cujo conteúdo causou impacto no auditório:

*"Sr. Presidente, ao entrar agora na Câmara, deparei com um espetáculo inédito, creio, na vida parlamentar do País: os Srs. Deputados da Maioria, ao entrarem no elevador, ao passarem pela lista de presença, desfilam um a um entre duas sentinelas, o meu nobre amigo*

*General Mário Gomes — e esta é a primeira vez que vejo um General de sentinela — e o nobre Líder da Maioria, do outro lado, para não deixar que saiam aqueles que entram.*

*Sr. Presidente, compreendo, louvo, respeito os esforços da liderança da maioria no sentido de obter quórum para votação do aumento de impostos. Não é das minhas atribuições entrar na economia interna das*

136

*bancadas respeitáveis de outros partidos. Mas, realmente, acho que tudo tem limite. O próprio decoro da função parlamentar, que já não se compadece muito com esses avisos de porta de igreja, pregados com fita durex nos elevadores da casa, ainda mais sofre com esse espetáculo a que assistimos, de uma Câmara perdendo, dia a dia, a dignidade..."*

CARLOS LACERDA,

*Discursos Parlamentares, pág. 725.*

### ***5. Definir um termo, uma idéia, uma filosofia ou uma situação***

Dar uma definição com palavras que indiquem diretamente o significado daquilo que se quer esclarecer, ou por analogias que possibilitem o mesmo esclarecimento, é um recurso útil para iniciar o discurso.

Vejamos como José Bonifácio iniciou sua exposição, definindo com auxílio de vários conceitos a guerra:

*"Sr. Presidente, a guerra é a questão financeira, a guerra é a grande questão internacional, a grande questão política, a guerra é a grande questão de ordem pública.*

*É a questão financeira porque, sorvedouro imenso, ela devora nossos capitais, ela ameaça nossa indústria, ela desequilibra os mercados e esmaga o crédito público que, na frase de um escritor distinto, é o patriotismo do dinheiro, e na frase de um financeiro notável, em época como esta, é também uma famosa e útil artilharia.*

*A guerra é a grande questão internacional, porque a elevação ou do abaixamento de nossa influência no Rio da Prata dependem máximos problemas que se ligam ao livre trânsito dos rios, à navegação, ao comércio, à delimitação das fronteiras e à segurança e à tranquilidade das mesmas.*

137

*A guerra é a grande questão política, porque em nome dela se violam as mais importantes garantias do*

*cidadão brasileiro e cerceiam-se as mais sagradas atribuições do corpo legislativo.*

*A guerra é a grande questão de ordem pública, Sr.*

*Presidente, porque todas as vezes que nesta casa, na*

*imprensa ou na tribuna, se manifestam desejos de me-*

*lhoramento, a exceção prejudicial que é oferecida a todo*

*o País contra todos os seus interesses, e — esperamos pela paz..."*

J O S É BONIFÁCIO DE ANDRADA E SILVA,

*Discursos Parlamentares, pág. 531.*

Veja mais à frente que esta introdução do discurso de José

Bonifácio também serve como bom exemplo de divisão. Nesse

caso, acima, substituindo o exórdio.

Poderá usar também, para iniciar, uma das formas já estu-

dadas anteriormente. Assim, teremos em seqüência:

**6. Comportar-se o orador de maneira admirável;**

**7. Reconhecer as qualidades do adversário;**

**8. Elogiar o auditório;**

**9. Prometer brevidade;**

**10. Demonstrar conhecimento da matéria tratada;**

**1 1 . Demonstrar claramente a utilidade e relevância da**

**matéria objeto do discurso;**

**12. Aproveitar um fato bem-humorado;**

**13 . Levantar reflexões;**

**14. Demonstrar neutralidade sobre assuntos polêmicos.**

Usar também outras formas que possam ser adaptadas às situações vividas pelo orador.

138

## **O VOCATIVO**

Poucas obras trazem referência ao vocativo, por isso julgamos oportuno fazer alguns comentários sobre esta parte do discurso, que integra a introdução e não raramente provoca dúvidas nos oradores.

Ao assomar à tribuna, as primeiras palavras do orador deverão ser para cumprimentar as pessoas presentes. E uma forma respeitosa e educada de se dirigir à platéia e de chamar a sua atenção.

São várias as maneiras utilizadas para cumprimentar o auditório, desde um simples boa-noite até o cumprimento a todos os integrantes de uma mesa de honra. Para se referir aos componentes de uma mesa que dirige uma reunião ou uma soleni-



dade, o orador deverá iniciar sempre pela pessoa mais importante, até chegar à de menor importância. Toda vez que a mesa possuir um presidente da reunião ou da solenidade, este será cumprimentado primeiro, mesmo que outras pessoas tidas como mais importantes estejam presentes.

Quando vários oradores se apresentarem ao mesmo auditório, se todos fizerem o vocativo completo, citando nominalmente os componentes da mesa, poderão cansar a platéia e torná-la desatenta à mensagem. Nesses casos bastará apenas

dizer: "Senhoras e Senhores", ou "Muito boa-noite a todos", pois tornará a reunião ou solenidade mais fluente e mais descontraída para os ouvintes.

Antes de se dirigir à tribuna, faça uma verificação na ficha onde anotou o nome das pessoas a serem mencionadas e certifique-se de que os seus nomes estão corretos, se não se esqueceu de ninguém e se a ordem de chamada obedece à hierarquia sugerida. Em caso de dúvidas, não titubeie, peça ajuda ao encarregado da solenidade ou a alguém familiarizado com todos os elementos de que necessita.

### ***QUANDO NÃO FAZER A INTRODUÇÃO***

Certas circunstâncias dispensam a introdução ao discurso.

A própria definição do exórdio é suficiente para orientar da

necessidade ou não de elementos introdutivos na exposição. Se o início é a oração que serve para motivar o ouvinte a receber bem o restante da fala, estando ele motivado ou inteirado sobre

a matéria que será abordada, não há motivos para utilizar qualquer forma de introdução. Passa-se imediatamente para a parte seguinte do discurso. Alguns oradores, principalmente os que se iniciam na arte de falar, querendo seguir rigorosamente os conceitos técnicos assimilados para a ordenação didática da fala, prejudicam o estado de ânimo da platéia, que, interessada na mensagem central, ao cabo de algum tempo, depois de ouvir inúmeras considerações sobre o que já sabe, concentra seu pensamento em outros assuntos, quebrando a linha de comunicação com o orador. A arte de vender ensina — **quando o cliente estiver pronto para agir, pare de argumentar, deixe**

**que ele assine o pedido.** Na comunicação, quando o ouvinte estiver preparado para receber bem a mensagem, não há mais o que preparar, transmita-a.

## **2ª PARTE DO DISCURSO**

### **A PREPARAÇÃO**

A preparação pressupõe a existência de elementos que servem para tornar clara a matéria principal do discurso, facili-

tando o entendimento e a assimilação do auditório.

São elementos da preparação: a proposição, a narração e a divisão.

Estes elementos poderão aparecer isolados, associados ou integrados na mesma matéria, um antes do outro, de acordo com a necessidade.

### ***A PROPOSIÇÃO***

A proposição é o próprio discurso reduzido na sua mais breve expressão. É uma sentença que demonstra de forma con-

cisa o tema a ser desenvolvido. Ao fazer a proposição, o orador

140

anuncia aos seus ouvintes sobre o que pretende falar. Sua existência é de fundamental importância, pois encerra as bases do assunto central e apresenta claramente qual a direção da peça

oratória.

Reduzir todo o discurso a uma breve enunciação é tarefa das mais difíceis e exige empenho e meditação do orador.

### ***Qualidades da proposição***

Antes de tomar a decisão sobre a sentença que será utilizada como proposição do discurso, o orador deverá levar em consideração alguns requisitos indispensáveis ao sucesso deste importante segmento da preparação: unidade, clareza, brevidade,

fecundidade, interesse e retidão.

### ***Unidade***

A proposição deverá abraçar a unidade do discurso e encerrar apenas os objetivos do conteúdo da fala. Dentro do requisito da unidade existem dois tipos de proposição: a proposição simples, que trata apenas de um assunto, e a proposição composta, que trata de dois ou mais assuntos.

No caso da proposição composta, durante o desenvolvimento do discurso, todos os pontos ou questões propostas deverão ser atendidos de uma só vez, pois, se ocorrer o contrário, isto é, se atender a cada ponto ou questão isoladamente, sua denominação mais apropriada será a divisão, que analisaremos mais à frente.

### ***Clareza***

Para a composição da sentença que servirá como proposição, não apenas a forma e o estilo deverão ser claros e compreensíveis, como também o vocabulário empregado, a fim de que todos os ouvintes, independentemente do nível cultural e do conhecimento que tenham do assunto, possam interpretar a proposta sem esforço e captar o sentido do discurso.

### ***Brevidade***

Pela própria constituição e pelos próprios objetivos, a proposição deve ser breve. Aqui está talvez o grande desafio do orador: encontrar um conjunto de palavras de tal forma significativo que consiga determinar com rapidez a idéia ou o tema a ser desenvolvido.

### ***Fecundidade***

Para ser fecunda, a proposição necessita estabelecer uma base sólida e florescente, proporcionando a liberação de idéias e afirmações, sempre estruturadas na proposta inicial.

### ***Interesse***

É um requisito da proposição, que está mais ligado ao próprio auditório, porque este ficará interessado se pressentir na sentença proposta alguma associação com seus objetivos pessoais, como aspectos relacionados à vida social, às perspectivas profissionais, à saúde, à segurança, ao conforto, às conquistas materiais e intelectuais, à curiosidade etc, a importância que o assunto ensejará à platéia, como um todo, e a cada ouvinte isoladamente. Para tanto, é necessário conhecer a formação predominante do público a ser atingido.

## ***Retidão***

A proposição deverá encerrar princípios éticos e morais irrefutáveis pelas mais extremadas regras de conduta de um indivíduo ou de uma sociedade. Propostas assim levantadas poderão até encontrar resistências por parte daqueles que firmaram posição contrária à matéria em pauta, mas jamais deixarão de ser respeitadas, pelos elevados preceitos que as constituem.

## ***O local da proposição***

Conforme já verificamos, a proposição poderá aparecer em qualquer parte da preparação, antes ou depois da narração

142

ou da divisão, até mesmo constituir um dos outros dois ou os dois elementos da preparação.

Normalmente a proposição é colocada logo após o exórdio e complementa a introdução do discurso. Nos discursos mais curtos, a proposição poderá até mesmo tomar o lugar da introdução, preparando a fala desde as primeiras palavras. Isto ocorrerá nos casos em que não seja necessário utilizar o exórdio a fim de preparar o ânimo da platéia para receber o discurso.

## ***Quando dispensar a proposição***

São três as situações em que a proposição poderá ser dis-

pensada para a composição do discurso:

- a. Quando o assunto for muito polêmico e não indicar, portanto, qualquer proposta antes de preparar convenientemente o auditório.
- b. Quando os ouvintes firmarem antecipadamente posição contrária ao assunto tratado.
- c. Quando o assunto for tão conhecido e compreensível, que não haja motivo para indicá-lo pela proposição.

Exemplo de proposição:

Carlos de Laet, ao proferir conferência no Círculo da Mocidade, no Rio de Janeiro, sobre o tema "A Imprensa", depois de introduzir o discurso a partir de várias técnicas recomendadas para o exórdio, como promessa de brevidade, demonstração da importância do assunto, elogio ao auditório, demonstração de humildade, autoridade para tratar sobre a matéria, citação de um fato histórico, além de outros recursos incrustados com habilidade nas entrelinhas da conferência, utilizou uma proposição que definiu o conteúdo da fala, condensando em poucas palavras todos os requisitos indispensáveis a este segmento da preparação:

*"...o fim desta conferência é tão-somente de ordem*

*filosófica e social, destinando-se a premunir-vos, e aos meus compatriotas em geral, contra aquilo que eu chamo — A tirania da imprensa.*

143

*Tirania da imprensa! Sim, tirania da imprensa..."*

CARLOS DE LAET,

*Discursos e Conferências*, pág. 26.

Carlos de Laet desenvolveu a sua conferência com base na proposição — A tirania da imprensa.

Outro exemplo de proposição:

Antônio Flávio de Castro e Conde foi destacado entre os alunos do Curso de Expressão Verbal como orador oficial de todas as turmas, e no seu discurso utilizou várias técnicas simultâneas para a introdução: aludiu à ocasião, demonstrou humildade, prometeu brevidade e, na preparação, utilizou uma frase como proposição, que estabeleceu a essência da filosofia de toda a mensagem. O assunto principal do seu discurso versava sobre as oportunidades perdidas ao longo da vida, quando quase todos deixavam de falar, motivados pelo medo ou pela falta das técnicas que viriam a assimilar durante o curso. Assim se



expressou ele:

*"Eu gostaria de lhes falar da minha alegria neste momento e ela é muito maior do que pode ser imaginada. Ter sido escolhido dentre tantos companheiros de maior brilho, para representar esta turma do Curso de Expressão Verbal, é uma grande honra e maior responsabilidade. Mas a minha escolha só posso atribuir à bondade e à benevolência dos meus companheiros.*

*Rogo aos céus para encontrar as palavras, breves palavras, que possam expressar toda a gama de emoções que invade cada um de nós, e que nos permitam resgatar, do mais profundo de nossas almas, aqueles sentimentos pelos discursos que não pronunciamos..."*

ANTÔNIO FLÁVIO DE CASTRO E CONDE,

*Discurso como Orador Oficial de todas as turmas do Curso de Expressão Verbal, pronunciado na Casa Nobre Colonial, em São Paulo.*

144

## **A NARRAÇÃO**

Podemos definir a narração como sendo a exposição das causas e dos fatos onde se baseia o conteúdo principal do discurso para comover ou convencer os ouvintes.

A narração orienta e facilita o entendimento do auditório sobre o conteúdo da fala, aumentando seu interesse, provocando a curiosidade e prendendo a atenção, espontaneamente.

### ***Qualidades da narração***

A narração necessita dos seguintes requisitos para ser bem construída: clareza, concisão, verossimilhança e correção.

#### ***Clareza***

A narração deverá penetrar naturalmente a razão e o sentimento do ouvinte. Para tanto, sua construção precisará possuir um vocabulário adaptável ao entendimento do auditório, e os acontecimentos terão de se entrelaçar com facilidade, mostrando claramente a seqüência lógica dos fatos.

#### ***Concisão***

Quintiliano diz nas *Instituições Oratórias*: "A narração deverá iniciar a partir do ponto em que o conhecimento dela per-

tence ao ouvinte, e não antes". Agindo assim, o orador evitará repetições desnecessárias, aproximando-se da objetividade. A narração também não deverá transformar-se num repertório de casos, evitando-se assim os assuntos alheios ao conteúdo abordado.

Depois de preparada a narração, é importante analisar a

propriedade dos fatos antes de expô-los. Isto poderá ser realizado, perguntando-se simplesmente a cada informação: haverá prejuízo do discurso se esta passagem for retirada? Dessa forma, será incluído somente o que for apropriado, nem mais, nem menos!

145

### ***Verossimilhança***

A narração deverá conter na sua essência apenas as informações que possam ser tomadas como verdadeiras, afastando as contradições e os exageros, tornando-a palpável, ou por aquilo que representa ou por aquilo a que pode ser comparada. Quanto mais próximo do conhecimento do ouvinte estiver o fato, mais crível se projetará, recomendando-se para isto a associação com fatos e coisas presentes na sua imaginação, entendidas, assim, as circunstâncias de pessoa, de lugar e de tempo.

### ***Correção***

Os fatos narrados pelo orador deverão corresponder à imagem que o auditório faz da sua verdadeira forma de pensar e de agir. O Padre Antônio Vieira, no *Sermão da Sexagési-*

*ma\**, ao analisar a forma de pregar dos padres, fala sobre essa correção: "Sabem, padres pregadores, por que fazem pouco

abalo os nossos sermões? — Porque não pregamos aos olhos, pregamos só aos ouvidos. Por que convertia o Batista tantos pecadores? — Porque assim como as suas palavras pregavam aos ouvidos, o seu exemplo pregava aos olhos".

### ***Local da narração***

A narração também poderá ocupar qualquer lugar dentro da preparação, além de se transformar, em alguns casos, na proposição ou na divisão, ou nas duas ao mesmo tempo. Normalmente é colocada depois da proposição, para explicar seus objetivos e afastar eventuais enganos existentes sobre a matéria que será desenvolvida.

Nos casos em que o ânimo do auditório esteja preparado para *receber o* discurso, dispensando o exórdio, e em que também não exista a necessidade da proposição, por um dos moti-

\* Sermão pregado na Capela Real, no ano de 1655.

146

vos já estudados, a narração poderá transformar-se na introdução da fala.

Esta característica da narração foi apresentada no trecho do discurso de Pedro Lessa, que utilizamos na exemplificação da técnica de fazer a citação de um fato histórico para iniciar o

discurso.

### ***Fontes da narração***

A narração poderá nascer a partir de qualquer fato ou enfoque que sirva de base à preparação do assunto central. São recomendados, principalmente, os elementos históricos, os estudos filosóficos, as interpretações ideológicas, as pesquisas ou descobertas científicas, as questões ou problemas diretamente relacionados com o tema principal a ser abordado. O orador deverá escolher como assuntos para a narração aqueles que estejam mais identificados com o assunto central e que despertem maior interesse na platéia. Deverá ainda lembrar-se que o assunto escolhido não servirá para provar, mas, sim, apenas para preparar e facilitar as provas que se desenvolverão nas partes subseqüentes.

Exemplos de narração:

O Deputado Guaracy Silveira, ao tratar dos estudos sobre a inquietação social, para defender a democracia utilizou a apresentação de elementos históricos e interpretações ideológicas ligadas ao totalitarismo, como base da sua narração:

*"...A grande guerra que dizimou a humanidade,*

*durante longos anos, batizando-a em suor, lágrimas e sangue, teve como causa o choque tremendo entre duas ideologias: a democracia e o totalitarismo. O grupo totalitário da esquerda surgiu primeiro, pretendendo extinguir o capital, transformando o Estado em único senhor e produtor. O totalitarismo da direita, desejando preservar a economia privada, a propriedade particular, na defesa da burguesia e do próprio capitalismo,*

147

*apareceu como réplica, admitindo, entretanto, a falência da democracia, e adotando como única arma razoável para combater a ideologia comunista o governo das elites e a subordinação dos indivíduos à autoridade absoluta do Estado.*

*Ambos os totalitarismos lutaram contra a democracia, mas notemos que essa luta só se travou nos países onde a democracia era uma burla, atrás da qual se formaram os exploradores do povo, os que ajustam seus milhões à custa da miséria e da vida dos pobres trabalhadores.*

*É interessante notar que ambos os totalitarismos tinham como finalidade atender aos interesses materiais dos povos famintos, aproveitar em benefício da raça e do prestígio nacional, perante os outros povos, todos os valores intelectuais nascidos em lares pobres, salvar a criança, fortalecer as mães e alimentar convenientemente os trabalhadores, concedendo-lhes condições razoáveis de vida, sem as quais lhes falhariam os braços, na rabiça do arado ou na retranca das metralhadoras.*

*Mas, ao lado dessas finalidades dignas de aplausos, o totalitarismo surgiu subestimando o homem do povo, a massa, reduzindo-a à condição de simples rebanho humano, tangido pelas elites, sem direito de pensar, a não ser como meninos de colégio, dentro do plano traçado pelo padre mestre, sem direito a divergir, ou defender teses diferentes.*

*O resultado não se fez esperar. Armados até os dentes, tanto o totalitarismo da esquerda como o totalitarismo da direita esperavam a hora de se esmagarem mutuamente, para depois alcançar o vencedor o completo*

*domínio universal. Um erro estratégico foi a salvação da esquerda e, porventura, da humanidade. Houvesse Hitler dirigido suas baterias exclusivamente sobre a Rússia e os dois totalitarismos ter-se-iam destruído, numa luta titânica, deixando campo aberto para os adeptos da democracia. Aconteceu, entretanto, que o cabo de*

148

*Munique temeu mais as armas do que os princípios. Como as nações democráticas se encontrassem miseravelmente desarmadas, acreditou que, numa guerra relâmpago, conseguiria destruí-las ou atá-las ao seu carro de orgulhoso vencedor.*

*Falharam os planos. Homens conscientes, ainda que desarmados, valem mais que escravos portadores dos melhores armamentos. A resistência foi brutal. No meio da peleja, convencido do engano ledó e cego, voltou-se contra a Rússia. Se as nações aliadas concordassem em suspender, temporariamente, as hostilidades — justo castigo para a Rússia que aceitaria um tratado de paz com a Alemanha, sabendo que este tratado deixaria o nazismo*

*livre para desencadear a guerra contra os países demo-*



*cráticos — então os dois totalitarismos teriam alcançado o fim de seus empreendimentos. Mas, o erro — disse — foi para a salvação da humanidade, pois uma vitória*

*alcançada sem sacrifício não teria estímulo para se manter dentro das normas de uma democracia verdadeira.*

*Mas vejamos o que é a democracia..."*

DEPUTADO GUARACY SILVEIRA,

*Discursos Parlamentares, pág. 127.*

Alves Mendes, um grande orador sacro da história de Portugal, apresenta neste discurso, que proferiu na Associação dos Artistas de Coimbra, um excelente exemplo de narração, levantando questões sobre as dificuldades de sobrevivência do homem. Após introduzir suas palavras usando várias técnicas sugeridas para o exórdio, faz a proposição do tema e inicia a narração. Para sentir melhor a transição natural entre as diversas partes do seu discurso, vamos observar as últimas palavras da introdução, a proposição e finalmente a narração:

*"...Contudo, tendo a rara vantagem de dirigir-me, em rápidos momentos e humildes frases, a um auditório cultíssimo e urbaníssimo, que facilmente prefere as*

*longas análises às breves sínteses, penso interpretar, de algum modo, o seu intento, e satisfazer, até certo ponto, a este ato, enunciando sumariamente, assinalando, em forma precisa e simples, o seu objetivo adorável, que*

*é também o meu ideal sublime. Vejamo-lo pois de passagem, de relance.*

*Meus senhores, dizia eu, um dia, em outra ocasião*  
*solene: não há criatura tão singularmente pasmosa como*  
*a frágil criatura humana. Vem à luz entre suspiros e lágrimas qual o mais débil dos mamíferos, e desaparece*  
*nas voragens do sepulcro qual a mais efêmera das sombras. O frio e o calor, a chuva e a neve, o rocio que*  
*reverdece os campos e o sol que amadurece os frutos, o*  
*clima que prospera as regiões e a tempestade que purifica os ares são-lhe extremamente penosos: precisa um*  
*abrigo em meio da inclemente natureza. Nascem as aves*  
*com suas ricas plumagens e as feras com suas fortíssimas*  
*peles: o homem nasce nu e, para viver, carece de vestir-se. A abelha depara no seu aguilhão, a águia no seu*  
*bico, o leão na sua garra, o elefante na sua tromba, todos os animais nos órgãos proporcionados às suas funções, os meios de assegurar-se a existência; o homem*

*não: o homem tem de rasgar o solo, espalhar a semente, plantar a árvore, conduzir a água, arrancar a pedra, talhar a madeira, forjar o ferro, fundir o bronze, temperar o aço, tem, finalmente, de trabalhar e transformar a matéria para procurar-se a vida, para nutrir-se e sustentar-se. Vivem, numa palavra, contentes todos os seres encontrando, dentro da sua esfera, plena satisfação às suas tendências: só o homem persiste sempre em dura nostalgia, irrequieto, atrasado, calcinado, sedentíssimo, mordido, comido por um desejo a tal ponto incomensurável, intenso, infinito, que nele se perdem, como leves areias, os mundos e os sóis!..."*

ALVES MENDES,

*Orações e Discursos*, pág. 187.

150

Vejamos este outro exemplo de narração utilizado por Coelho Neto durante o discurso que proferiu ante a estátua de Barroso para entrega ao "tiro naval" da bandeira que lhe foi oferecida pelo *O Imparcial*:

*"...Antigamente, antes do uso das trombetas, o si-*

*nal de combate era dado por um homem que empunhava um archote. Esse anunciador, emissário de Arés, era tido como pessoa sagrada. Caminhava à frente das tropas e, quando as forças se defrontavam, estacando, adiantava-se e, entre os dois exércitos, levantando alto o archote, brandia-o, arremessava-o ao chão, aceso e fumegante, retirando-se sereno como um sacerdote à conclusão do rito.*

*Logo estrugia a grita, estrondavam os gládios nos escudos e os inimigos emaranhavam-se furiosamente. Por mais, porém, que se encarniçasse a luta, ninguém ousava ferir o anunciador.*

*De tal respeito saiu o provérbio alusivo às derrotas totais, que aparece em Heródoto, 'nem mesmo escapou o porta-facho', para significar que todo o exército perecera.*

*(A partir deste ponto o orador aplica sua mensagem principal sobre o fato histórico narrado.)*

*Esse archote dos antigos é hoje a bandeira, e cada povo, levantando-a no altar da pátria, tem-na como lume*

*perene que ilumina a vida e fulgura em glórias nacionais. Quem a empunha deve guardá-la honrando-a e defendendo-a até a última gota de sangue, porque, como o porta-facho dos antigos helenos, é um eleito, se não como emissário de um deus, como representante de uma religião, de cuja insígnia é o depositário..."*

COELHO NETO,

*Falando*, pág. 195.

151

## **A DIVISÃO**

Já dissemos que o auditório fica preso à fala do orador por uma linha muito frágil, muito débil e que qualquer dificuldade para compreender o que está sendo transmitido poderá quebrá-la irremediavelmente. Portanto, tudo o que estiver ao alcance do orador para manter essa linha ligada permanentemente deverá ser feito. A divisão da fala possui esta propriedade: facilitar o entendimento da platéia sobre o que será apresentado. É como se o comunicador mostrasse ao ouvinte os caminhos e as etapas que iriam cumprir juntos na maravilhosa viagem da comunicação. Além disso, pelo fato de orientar melhor o auditório,

torna a fala menos cansativa e evita que o orador se perca durante a exposição.

A divisão parte o discurso em diversos pontos, antes ou depois da proposição ou da narração, de acordo com as exigências do momento. Como já foi observado, ela poderá transformar-se em um dos dois outros segmentos da preparação ou em ambos ao mesmo tempo. No exemplo de José Bonifácio, dado anteriormente, funcionou como exórdio.

Podemos defini-la como o segmento da preparação do discurso onde se comunica qual a ordenação estabelecida para transmitir o assunto.

### ***Qualidades da divisão***

Para dividir o discurso em diversas partes é necessário observar alguns requisitos importantes deste segmento da preparação. A divisão precisa ser:

#### ***Natural***

Deverá ocorrer de tal forma que não se perceberá qualquer rompimento no ritmo da exposição do assunto.

O auditório deverá observar a divisão apenas como separação natural e espontânea das partes, para melhor entendi-

mento da matéria desenvolvida.

152

### ***Breve***

Como seu objetivo é facilitar o entendimento da platéia, as partes estabelecidas pela divisão terão de conter um número reduzido de palavras, e frases de pouca extensão, para que todos possam memorizá-las sem esforço.

### ***Completa***

Todo o discurso precisará ser compreendido nas partes da divisão. O orador deverá ter cuidado para incluir apenas as informações que serão desenvolvidas durante sua apresentação. Se dividir a peça oratória em três partes, falará apenas sobre as três partes, pois, se agisse de forma diversa, estaria comprometendo não apenas seu trabalho oratório, mas também o entendimento dos ouvintes.

### ***De poucas partes***

Não existe regra para determinar o número de partes resultantes da divisão. O que se pede é que esse número seja pequeno (duas ou três), nunca ultrapassando a quatro partes. Um número muito elevado faria com que cada uma perdesse a

força e consistência, provocando obscuridade e não a clareza que se pretende. Excepcionalmente, se houver necessidade de outras partes, estas deverão ocorrer como subdivisões de cada uma das principais, colocando-se imediatamente em seguida ao membro da divisão que lhes deu origem.

### ***Cuidados especiais com a divisão***

#### ***Tornar as partes distintas***

Cada parte deverá ter seu conteúdo próprio, distinto das demais para que não haja repetições. Deverão compor o conjunto do discurso naturalmente, mas com seu enfoque perfeitamente definido.

153

#### ***Dar clareza à seqüência***

A colocação das partes deverá situar-se inicialmente com aquelas mais conhecidas e compreensíveis do auditório, seguidas das que não sejam tão familiares ou que peçam maiores esclarecimentos.

#### ***Sair do mesmo assunto***

Deverá ter origem no mesmo assunto, com naturalidade.

Utilizar partes de assuntos diferentes prejudicará o entendimen-



to e enfraquecerá a interdependência do conteúdo.

### ***Quando não fazer a divisão***

Nem todos os discursos solicitam necessariamente a divisão, sendo mesmo desaconselhável em alguns casos:

- quando o discurso for curto, de pouca duração;
- quando houver apenas um ponto a ser abordado;
- quando as partes forem tão claras e evidentes que dispensem a divisão;
- quando parecer oportuno ocultar do auditório as partes que serão cumpridas, principalmente na oratória forense e parlamentar, onde os planos precisam ser resguardados do adversário.

Raul Briquet dividiu o conteúdo da conferência que fez sobre o vestuário em três partes: decoração, recato e proteção, e durante a sua exposição cumpriu rigorosamente o plano estabelecido:

*"O vestuário tem sido objeto de estudos não só de psicólogos como Flugel, na Inglaterra, e Dunlap, nos Estados Unidos, como também de filósofos, sociólogos e antropologistas, dos quais se salientam Spencer,*

*Sombart e Selenka.*

*Compreende-se que provoque tanto interesse, pois  
através dele é que se colhem as primeiras impressões do*

154

*convívio social, e é ele que constitui a primeira restrição ao recém-nascido.*

*Mais fácil é formar juízo, num lance de olhos, do  
vestuário de alguém do que lhe caracterizar as regiões  
descobertas.*

*Atribuem-se ao vestuário três objetivos: de decora-  
ção, de recato e de proteção, sendo aquela a principal  
finalidade..."*

RAUL BRIQUET,

*Palestras e Conferências, pág. 172.*

Este trecho do discurso de Oliveira Salazar demonstra de  
forma evidente a divisão da sua fala:

*"...Política de verdade, política de sacrifício, política  
nacional, é o que se há feito, e o que entendo vós aplaudis na vossa  
mensagem. Se me permitis, porém, eu desenvol-  
vo um pouco mais o nosso pensamento comum..."*

OLIVEIRA SALAZAR,

*Discursos — vol. I, pág. 23 .*

Além desses exemplos, reveja o trecho do discurso de José Bonifácio, mencionado anteriormente.

### ***3ª PARTE DO DISCURSO***

#### **O ASSUNTO CENTRAL**

O assunto central é a parte mais importante do discurso, pois todo o trabalho oratório é desenvolvido por sua causa. Todas as outras partes, introdução, preparação e conclusão, dependendo das circunstâncias, poderão até mesmo ser dispensadas, fato que não ocorrerá com o assunto central porque ele é a própria razão da existência do discurso.

155

São elementos do assunto central: a confirmação e a refutação.

#### ***A CONFIRMAÇÃO***

A confirmação é o segmento do assunto central que atenderá às indicações anunciadas na introdução e na preparação do discurso. Se foi anunciada uma proposição, agora ela será cumprida. Se foi determinada uma divisão, chegou o momento de desenvolver as suas partes indicadas. Se foram narrados elementos históricos, estudos filosóficos, interpreta-

ções ideológicas, pesquisas ou descobertas científicas, questões ou problemas, aqui serão finalmente analisados, avaliados, discutidos ou solucionados. É nesta parte do discurso que o orador deverá reunir todos os seus esforços e utilizar toda a sua capacidade para convencer ou persuadir os ouvintes.

O orador deverá cerrar então sua artilharia verbal, atacando definitivamente o auditório para vencer suas resistências já minadas pela preparação do discurso ou pela própria circunstância que envolve o ambiente da exposição.

### ***Local dos elementos da confirmação***

No início da confirmação deverão ser apresentados os elementos lógicos, aqueles destinados a convencer o entendimento por meio das razões e dos raciocínios, pois só com a existência da convicção o orador poderá atirar-se à conquista da persuasão que se configura como objetivo fundamental da eloquência.

Em seguida, isto é, depois dos elementos lógicos, deverão ser apresentados os elementos morais, aqueles destinados a persuadir a vontade pela emoção, colocando-a na direção escolhida pelo orador. As palavras serão alinhadas para marchar rumo aos corações dos ouvintes, provocando seus sentimentos

e predispondo-os a favor dos objetivos daquele que fala. Mexem com a emoção da platéia as paixões e sentimentos do ser humano, como o amor, o ódio, a bondade, o orgulho, o patrio-

156

tismo, a luxúria, o altruísmo, a inveja, a alegria, a tristeza, o desejo, a aversão, a coragem, o medo etc.

### ***Como confirmar***

#### ***Com argumentos***

Para o sucesso da confirmação, o orador contará primordialmente com a linha de argumentos a ser utilizada e a sua correta ordenação na busca da convicção da platéia.

O argumento tem como finalidade demonstrar por meio de palavras os elementos do raciocínio, tornando clara a passagem que se impõe do conhecido para o desconhecido.

O orador chegará ao raciocínio pretendido com o uso da

**Conclusão** e esta será tirada das proposições denominadas coletivamente **Antecedente**.

Ex.: Os filhos do casal são jovens. Ora, Alfredo é filho do casal (antecedente). Logo, Alfredo é jovem (conclusão).

### **Tipos de raciocínios**

Verificamos há pouco que o raciocínio é a utilização daqui-

lo que é conhecido para se chegar ao que é desconhecido.

Dependendo da informação que é conhecida, teremos dois tipos distintos de raciocínios: dedutivo ou indutivo.

• **Raciocínio dedutivo** — É a passagem existente de uma informação conhecida de caráter geral ou universal a outra desconhecida de caráter particular ou singular.

Ex.: O homem que estuda é culto (informação conhecida de caráter geral). Logo, Pedro, que é estudioso, é culto (informação desconhecida de caráter particular).

Outro exemplo: O verbo concorda com o sujeito, em número e pessoa (informação conhecida de ordem geral). Por isso devemos dizer: O livro está aqui, os livros estão aqui; eu vou à cidade, tu vais à cidade etc. (informação desconhecida de ordem particular).

157

**Partindo-se do geral para o particular, tivemos uma dedução.**

• **Raciocínio indutivo** — É a passagem existente de uma informação conhecida de caráter particular ou singular a outra desconhecida de caráter geral ou universal.

Ex.: Seu automóvel é novo, seu terno é novo, sua carteira é nova (informação conhecida de caráter particular). Logo, todos os seus bens são novos (informação desconhecida de caráter geral).

Outro exemplo: Nós dizemos: O livro está aqui, os livros estão aqui; eu vou à cidade, tu vais à cidade, nós vamos à cidade (informação conhecida de ordem particular). Então, podemos concluir: O verbo concorda com o sujeito, em número e pessoa (informação desconhecida de ordem geral).

**Partindo-se do particular para o geral, tivemos a indução.**

### **Tipos de argumentos**

Os argumentos mais importantes são: silogismo, entimema, dilema e sorites.

### **O silogismo**

Contém três proposições: uma premissa maior, outra menor, e a conclusão. A conclusão é deduzida da maior, por intermédio da menor.

Ex.: O estudante que se prepara é aprovado (premissa maior).

Roberto é um estudante que se preparou (premissa menor).

Logo, Roberto deve ser aprovado (conclusão).

## **O entimema**

Também chamado silogismo imperfeito, está limitado a duas proposições por ser uma delas subentendida.

Ex.: O homem de bem é virtuoso.

Logo, um assassino não é virtuoso.

158

Fica subentendida por esse argumento a proposição menor:

Ora, um assassino não é homem de bem.

## **O dilema**

Trata-se de um argumento que contém duas proposições contrárias, que se tornam condicionais e se juntam para chegar à conclusão pretendida.

Ex.: Os ladrões entraram pela porta principal, sem que o vigilante os visse. Ou ele estava na porta da fábrica, ou não estava.

Se estava, não cumpriu seu dever de vigiar.

Se não estava, deixou seu posto sem autorização.

Em ambos os casos deve ser dispensado.

## **O sorites**

Este argumento constitui uma série de proposições inter-relacionadas, de tal sorte que a qualidade da primeira sirva de



base para o sujeito da segunda, a segunda para a terceira e assim sucessivamente até que a última proposição encontre a ligação do sujeito inicial e a última qualidade.

Ex.: **Carmela** é uma senhora tranqüila.

Senhoras tranqüilas vivem em paz.

Todos que vivem em paz são **bondosos**.

Carmela é uma senhora bondosa.

### ***Com uso de lugares oratórios***

Lugares oratórios são os elementos que servem para preparar os argumentos, transformando-os em peças de extraordinário valor para o desenvolvimento da confirmação. Segundo Esteban Monegal Y Nogués, autor de importante obra destinada ao ensino dos oradores sacros, os lugares oratórios são: a definição, a enumeração das partes, as causas e efeitos, comparação e oposição, e as circunstâncias.

159

### **Definição**

As definições constituem elementos que facilitam preparar convenientemente a linha de argumentação do orador. Por serem extraídos da própria matéria, ao elucidarem o entendimen-

to do ouvinte sobre o significado do ponto tratado, poderão induzi-lo a aceitar que, sendo a definição correta, também o é todo o ponto discutido.

### **Enumeração das partes**

A enumeração das partes leva o ouvinte a compreender os diversos ângulos do assunto exposto, tornando-o receptivo à aceitação da idéia como um todo.

### **Exemplo de definição e enumeração das partes**

Este exemplo de Ruy Barbosa, defendendo a virtude da eloquência no seu discurso de posse como sócio no Instituto dos Advogados, demonstra a importância e a utilidade de se aproveitar a **definição** e a **enumeração das partes** como base da linha de argumentos.

*"...Retórica ou eloquência? Eloquência é o privilégio divino da palavra na sua expressão mais fina, mais natural, mais bela. É a evidência alada, a inspiração resplandecente, a convicção eletrizada, a verdade em erupção, em cachoeira, ou em oceano, com as transparências da onda, as surpresas do vento, os reflexos do céu e os descortinos do horizonte. Como o espírito do Senhor se librava sobre as águas, a sensação da*

*iminência de um poder invisível paira sobre a tribuna  
ocupada por um verdadeiro orador. Abriu ele a boca!  
Já ninguém se engana com a corrente do fluido  
imponderável e maravilhoso, que se apodera das al-  
mas. É a espontaneidade, a sinceridade, a liberdade  
em ação.*

*Daí vai uma distância incomensurável à retórica,  
o esforço da arte por suprir a eloqüência nos que não  
a têm, a sua singeleza, a sua abundância, a sua lumi-*

160

*nosidade, a sua energia triunfal. Todos os grandes  
oradores se viram chamar retóricos pelos rivais impo-  
tentes da sua superioridade. De Atenas à Grã-  
Bretanha, de Roma à França, à Itália, à Hungria, à  
Alemanha, a eloqüência tem vibrado e dardejado nos  
lábios dos maiores homens de governo, os construto-  
res de nacionalidades, os unificadores de impérios, os  
salvadores de constituições, os condutores de repúbli-  
cas e democracias, sem desmerecer jamais a eles a valia  
de estadistas..."*

RUY BARBOSA,

*Discursos no Instituto dos Advogados do Brasil*, pág. 23.

### **Causas e efeitos**

São elementos vigorosos, arrebatadores pela força que imprimem ao trabalho de convicção, ampliando o campo de análise e de observação do auditório.

As causas evidenciam os motivos, as razões, as origens, para a existência ou ocorrência de um fato, enquanto os efeitos levam ao entendimento do resultado, da conseqüência, da conclusão, proporcionados pela existência ou ocorrência do mesmo ou de outro fato.

Neste trecho do discurso proferido por Emilio Castelar encontramos um bom exemplo da força e do vigor das causas e efeitos como estrutura de argumentação:

*"...Chega, senhores, a república, e a república desaparece rápido: mas por quê? Por uma razão: porque as classes conservadoras da França, como as classes conservadoras da Espanha, não quiseram ter o instinto de conservação e derrubaram a república. Mas o testamento da república foi cumprido; foi cumprido, apesar des-*

*se instrumento de altos destinos que se chama Napoleão III, organizando o sufrágio universal, com o qual não será mais possível que haja monarquias dentro da França. Como a França tem visto sempre afogada a revolu-*

161

*ção pelo peso das nações vizinhas, foi criada com a guerra da Criméia uma esperança para a Polônia, e com a guerra da Itália foi reconstituída uma grande nação revolucionária, e com os erros de Sodowa foi criada outra nação revolucionária, a Prússia, e como por um secreto desígnio da providência, nós somos e seremos uma nação revolucionária; o resultado será que, rodeada a França de nações revolucionárias, o império que chega aos vinte anos vai cair, surgindo deste grande vulcão uma grande idéia vencedora, a idéia da democracia; surgindo uma forma de governo, a forma da república..."*

EMÍLIO CASTELAR,

*Discursos Parlamentarios en la Asamblea Constituyente,*  
vol. I, pág. 215.

### **Comparação e oposição**

É a confrontação de dois ou mais fatos, idéias ou imagens que se circunscrevem dentro de um mesmo cenário, permitin-

do, assim, demonstrar os aspectos semelhantes ou diferentes que se deseja apresentar à platéia. Esse recurso da confirmação, além das imagens geradas pela mente criativa do orador, para atingir seus objetivos, depende também da entonação da voz. Dessa forma, aquele que fala deverá valorizar a idéia ou o fato que pretende provar, destacando-o pela pronúncia mais prolongada das vogais das palavras, fazendo pausas mais demoradas entre uma frase e outra e ainda pronunciando os termos com mais intensidade.

Para demonstrar o brilho da oratória de Joaquim Nabuco na conferência que proferiu na Sociedade de Cultura Artística, sobre a mocidade heróica do grande abolicionista, Graça Aranha comparou seu estilo inovador com a decadente forma de discursar dos oradores parlamentares:

*"...Como a literatura, assim foi a oratória. Oriunda dos seminários, dos colégios de padres, dos liceus, ela ostenta o molde em que se formou, e esse molde foi o*

162

*da retórica latina. E em uma eloquência brilhante, clássica e formal de oradores humanistas, padres e parlamen-*

tares, seguiu-se o velho ritmo dos grandes modelos da antiguidade romana. O parlamento se tornou uma escola de oradores inspirados no mesmo espírito, seguindo o mesmo processo de que alguns se tornaram mestres e foram modelares. Os discursos elegantes, de fino e apurado dizer, eram compostos como exercícios de escola, e se distinguiram pelo lauro da retórica, pelos exórdios, pelas perorações, e muitos, como nas arcádias, eram celebrados por um arranjo escolástico, ou por uma frase como o do sorites. Era um encanto! O parlamento, e sobretudo o velho senado, pela eloquência desses mestres da palavra, pela medida, pelo esmero do gosto, pela moderação do espírito, pela elegância da expressão, era com mais propriedade aquilo que ainda não foi a academia.

Nabuco aí entra quando começava a decadência do gênero. A grande era havia passado. Apenas restavam em muito poucos as exterioridades da forma acadêmica sem a magnitude do espírito criador. E se por acaso alguns anos antes um tribuno se apresentara na Câmara trazendo o ímpeto, o movimento, a grande voz do povo, era como um bárbaro naquela assembléia de clássicos, a

*agitava, a adormentava, mas não a seduzia, nem a ven-  
cia... Nabuco trouxe para triunfar dos velhos moldes e  
renovar a eloqüência que definhava o encanto supremo  
da sensibilidade do seu tempo uma qualidade nova no  
parlamento, a graça..."*

GRAÇA ARANHA,

*A Mocidade Heróica de*

*Joaquim Nabuco —*

*Sociedade de Cultura Artística*, pág. 213.

O trecho do discurso proferido por Ruy Barbosa, que utiliza-  
mos como exemplo para definição e enumeração das partes, serve  
também para exemplificar a oposição e a comparação. Reveja-o.

163

### **As circunstâncias**

Servem como espécie de guia para o desenvolvimento do  
raciocínio do orador, além de facilitar a compreensão da pla-  
téia. Esteban Monegal Y Nogués estabelece o entendimento  
das circunstâncias com o auxílio das seguintes perguntas: O  
que? Quem? Onde? Por quê? Com que ajuda? Como? Quan-  
do?



Essa série de questões identifica as diversas peculiaridades de um determinado assunto, extraindo ótimas circunstâncias que ajudam o orador a se orientar na seqüência da sua exposição. Vamos supor que fôssemos fazer uma palestra sobre o tema "O Estudo da Expressão Verbal". Utilizando as perguntas que foram sugeridas, construiremos o desenvolvimento de toda a seqüência da exposição:

O QUÊ?

De que trata a Expressão Verbal?

Resposta: Trata de um conjunto de técnicas que servem para comunicar, por meio das palavras e dos gestos, as informações do orador ao público, com o objetivo de comover, convencer ou deleitar.

QUEM?

Quem pode estudar as técnicas da Expressão Verbal?

Resposta: Praticamente todas as pessoas, independentemente da sua formação ou atividade profissional, podem estudar e desenvolver a Expressão Verbal.

ONDE?

Onde poderão estudar e treinar a Expressão Verbal?

Resposta: São diversas as formas à disposição para o estudo e o treinamento da Expressão Verbal. Além das oportunidades criadas naturalmente durante a vida, contam ainda com os livros didáticos que tratam do assunto e as escolas destinadas a este fim.

164

POR QUÊ?

Por que as pessoas deveriam estudar e treinar a Expressão Verbal?

Resposta: A Expressão Verbal bem desenvolvida aumenta a confiança e a segurança, além de ser um extraordinário auxiliar do ser humano para progredir profissionalmente e socialmente; sem contar que todo o conhecimento e experiência adquiridos dependerão na maioria das vezes dessa arte, para serem externados.

COM QUE AJUDA?

Com que ajuda contará o indivíduo interessado para estudar e treinar a Expressão Verbal?

Resposta: Além das experiências pessoais, dos livros e das escolas, ele deverá contar com o auxílio da fonoaudiologia, da gramática, da história, da arte, das demais matérias e principal-

mente da autodeterminação.

COMO?

Como poderá iniciar o estudo?

Resposta: Munido de uma bibliografia, deverá adquirir os livros mais importantes sobre a Expressão Verbal e matérias afins; montar sua própria biblioteca e estabelecer um período de treinamento, que deverá ser seguido com rigorosa disciplina para atingir seus objetivos. Deverá escolher entre as diversas escolas aquela que apresenta meios mais compatíveis com seus interesses: o nível dos freqüentadores, a fama da instituição, as referências, a qualidade dos professores, os equipamentos auxiliares de ensino, a duração, o preço etc.

QUANDO?

Quando iniciar o estudo?

Resposta: Evidentemente as atividades do interessado deverão permitir que esse estudo seja iniciado. De maneira geral,

165

sempre haverá oportunidade para iniciar imediatamente. Se não puder fazer a matrícula numa escola, por causa de viagens marcadas ou falta de dinheiro para pagar o curso, pelo menos

podrá comprar um exemplar dos livros da bibliografia e iniciar

sua leitura, mesmo que esteja viajando.

Assim, qualquer assunto poderá ser apresentado com o auxílio dessas perguntas.

### ***Com uso de testemunhos***

#### **Testemunhos humanos**

Os testemunhos humanos constituem um poderoso meio de se estabelecer a confirmação do discurso, pois carregam dentro de si a autoridade que necessita o orador para adicionar credibilidade às suas afirmações. São fontes de grande utilidade, segundo Quintiliano, os juízos das nações, dos povos, dos homens sábios, dos cidadãos célebres, além dos exemplos históricos, das afirmações de autoridades e técnicos assim reconhecidos e de todos os meios que puderem encontrar aceitação natural dos ouvintes.

Ao discursar em São Paulo durante uma solenidade montada para o juramento à Bandeira, Altino Arantes salienta a importância do preparo militar à defesa de uma nação. Para confirmar essa afirmação, o orador recorre a um testemunho humano, servindo-se de uma frase de Benjamin Constant:

*"...Para combater eficazmente, não basta, com efei-*

*to, a bravura pessoal. Fator importante de sucesso, ela tem de completar-se pelo tirocínio das armas e pela constância da forma.*

*Nas grandes batalhas, nesses embates formidáveis em que, não raro, se decidem os destinos dos povos, todo cidadão pode lutar e morrer; mas só o soldado é capaz de vencer.*

*Por isso mesmo, já transitou em julgado, perante o consenso universal, a conhecida sentença de Benjamin*

166

*Constant: 'a existência de uma nação depende, essencialmente, dos seus exércitos permanentes'... "*

**ALTINO ARANTES, Disse, pág. 187.**

### **Testemunhos divinos**

Os testemunhos divinos encontram larga aplicação, principalmente na oratória sacra. Ao citar uma passagem da Bíblia ou de outra fonte religiosa para confirmar um fato ou uma afirmação, o orador está-se valendo de um forte aliado da sua exposição e, dependendo do grau de associação que consegue estabelecer, encontra rápido caminho no seu trabalho de con-

vicção.

Deve, entretanto, não exagerar nessas citações, pois, se o fizer em grande número, elas tirarão a força do argumento e em alguns casos extremos prejudicarão sensivelmente até a imagem de quem fala. No caso da oratória sacra, esse risco quase não existe porque a religião é a própria finalidade da exposição.

O Padre Antônio Vieira, depois de argumentar por meio de várias perguntas e respostas sobre a importância de orar entendendo claramente as palavras que são pronunciadas, recorreu ao testemunho de um santo, para creditar autoridade às suas afirmações:

*"...E porque a censura desta réplica não seja só minha, ouvi a de S. Boaventura: Aquele que ora, ou cuida que ora, sem entender, nem saber o que diz, quem não vê, que é semelhante ao papagaio? Só quem tiver o juízo tão verde como eles não verá a verdade desta semelhança e muito mais a deformidade dela..."*

PADRE ANTÔNIO VIEIRA —

*Sermões*, vol. **XII**, pág. **181**.

***Ordem dos argumentos***

Dependendo da qualidade e da quantidade dos argumentos de que dispõe o orador para o trabalho de confirmação, encontrará uma forma que mais se adapte à sua ordenação.

Analisemos as diversas possibilidades:

**Todos os argumentos são bons**

Se todos os argumentos forem bons, o orador deverá discorrer sobre eles separadamente, de forma que o auditório possa perceber claramente o valor de cada um.

**Todos os argumentos são fracos**

Se todos os argumentos forem fracos, o orador deverá agir de forma diversa, apresentando-os todos ao mesmo tempo, como verdadeira rajada. Pelo fato de não possuírem força separadamente, em conjunto, somando suas pequenas munições, encontrarão maior probabilidade de vitória.

Ex.: Sua mulher sempre deu a impressão de traí-lo, sua beleza era um convite à infidelidade, suas roupas chamativas inspiravam os homens, suas risadas debochadas eram o sinal do adultério, não se importava em ridicularizar o marido, seus pas-

seios inexplicáveis eram a confirmação do abandono do lar, da procura dos prazeres.

Todos esses argumentos isoladamente pecam pela fragilidade. Em conjunto, disparados sucessivamente, adquirem uma força mais resistente.

### **Os argumentos possuem qualidades diferentes**

Se os argumentos do orador forem mesclados de bons e fracos, é preciso muito cuidado com a sua ordenação. Se for colocado o melhor argumento no início, os outros darão a impressão de ser muito fracos; se for colocado o mais fraco, haverá o risco de enfraquecer a linha de argumentação, impressionando negativamente o auditório pela sua fragilidade inicial. Inicia-se

168

então por um argumento que não seja o mais fraco nem o mais forte, mas um bom argumento, em seguida deverão ser colocados os mais frágeis, desde que mereçam pertencer à linha de argumentação, e gradativamente o orador irá aumentando o vigor das suas afirmações com argumentos mais fortes, até atingir aqueles considerados os melhores e mais consistentes.

### ***Quantos e por quanto tempo os argumentos***



### ***deverão ser utilizados?***

Muitas vezes uma boa linha de raciocínio é prejudicada porque o orador, querendo utilizar todos os argumentos de que dispõe, acaba pressionando a platéia, reduzindo a convicção que tinha sobre o fato.

Outro erro muito comum é o de estender o tempo destinado a um determinado argumento considerado bom além dos limites desejáveis. O interesse e a convicção do auditório sobem até certo ponto, a partir do qual começa a declinar. Se o orador não se aperceber desse fato, trabalhará contra si, enfraquecendo o argumento.

### ***Com uso de ilustrações***

São chamados ilustrações os exemplos históricos, imaginados ou verdadeiros, as parábolas e as fábulas. As ilustrações não substituem os argumentos, mas servem para reforçá-los, aclará-los e confirmá-los, isto porque passam a jogar luzes iluminando-os e demonstrando aos ouvintes todo seu vigor. Além destas vantagens, possibilitam ao orador tornar sua exposição mais atraente e interessante.

Na conferência que fez no Instituto de Música sobre o tema

"Como se sonda o futuro", Medeiros e Albuquerque, depois de afirmar que é um benefício que não conheçamos o futuro, lança mão de uma ilustração para reforçar seus argumentos.

*"...Na Turquia há um livro célebre, que ninguém ousa abrir. Foi Murad V, um sultão que viveu no século*

169

*XVII, que o leu pela última vez. Esse livro passa por ser profético.*

*Murad era um homem cruel. Em cinco anos de reinado fez matar 25000 pessoas! Era bêbedo. Era devasso. Um dia, porém, lembrou-se de consultar o Djefr-Kitabi, o livro que ensina a prever o futuro e pelo que lá aprendeu pôde saber em que data morreria. Desde então a vida lhe foi um horror. O que não tinha podido o remorso das vastas carnificinas que ordenava, pôde a predição sinistra: contava as semanas, os dias, os minutos.*

*E pela primeira vez esse assassino coroado teve um pensamento de bondade: mandou lacrar o livro profético, para que ninguém mais pudesse consultar!*

*Se alguém soubesse a ciência exata de sondar o*

*futuro, era o que devia fazer: escondê-la, esquecê-la, destruí-la!...*

MEDEIROS E ALBUQUERQUE,

*Em Voz Alta*, pág. 278.

### ***Cuidados com as ilustrações***

— Seu número deve ser limitado para que o discurso não se transforme num simples repertório de "histórias".

— Devem-se evitar as ilustrações prontas, conhecidas e por isso mesmo muito utilizadas.

— As ilustrações que falam do próprio orador ou das pessoas a ele ligadas, como o "filho inteligente", "a esposa prestimosa", "o irmão trabalhador", tiram a força do discurso e debilitam sua objetividade.

### ***A REFUTAÇÃO***

A refutação é o segmento do assunto central que serve para defender a confirmação das objeções colocadas expres-

170

samente pelos adversários ou até mesmo de forma tácita no silêncio do auditório, colaborando na vitória da mensagem do orador.

O orador deverá fazer um grande esforço de imaginação para prever com antecedência quais as objeções que poderão ser levantadas contra suas afirmações e preparar convenientemente as refutações. Durante a exposição do discurso poderão aparecer também outras objeções que não foram previstas, ou pela palavra do adversário ou de algum ouvinte, ou pelos sinais de retorno do auditório pela análise do seu comportamento. Nesses casos entrará a habilidade de quem discursa para afastar ou derrotar os argumentos contrários, protegendo adequadamente a confirmação da sua fala.

Poderão ocorrer, entretanto, situações em que o assunto seja tão conhecido e coerente com a linha de pensamento do auditório que não haja motivo para defender a confirmação das objeções, já que elas não existem, dispensando-se assim a refutação.

### ***O momento de refutar***

O momento de refutar uma objeção dependerá das circunstâncias que a cercam. Se a objeção existir contra um dos argumentos, normalmente a refutação deverá ocorrer imediatamente após o argumento. Se a objeção existir contra uma

grande parte ou todos os argumentos, normalmente a refutação deverá ocorrer após a confirmação. Dissemos normalmente, porque a ordem poderá ser alterada de acordo com as conveniências do orador e as exigências do momento. Embora alguns autores entendam que a refutação só possa ser feita após a confirmação, pois não se podem refutar objeções àquilo que ainda não foi confirmado, essa norma, em certas circunstâncias, não é absoluta. Prevendo o orador, desde o início, que a sua confirmação sofrerá objeções, poderá preparar o auditório, sutilmente, de tal forma que os argumentos contrários a ela sejam enfraquecidos ao longo de todo o discurso.

171

### ***Como refutar***

Para refutar uma objeção, o orador deverá possuir, além da boa comunicação adquirida pelo estudo e pela prática, técnica, habilidade, imaginação, conhecimento e presença de espírito. Nem sempre será conveniente, por exemplo, utilizar toda a energia da comunicação e a força dos argumentos contra uma objeção, pois em determinados casos torna-se interessante dei-

xa uma saída honrosa para o adversário, que poderá render-se diante do orador, desde que exista uma alternativa para manter a integridade da sua imagem.

Tendo em mente esses cuidados, as objeções poderão ser refutadas pela negação ou pela defesa.

### ***A negação***

Consiste em negar os fatos, as doutrinas, ou os argumentos apresentados pelo adversário, demonstrando sua inexistência ou sua falsidade.

A negação possui grande valor quando as objeções são apresentadas sem provas ou testemunhas, apenas pelas conclusões deduzidas pelo adversário, por meio de premissas prováveis.

### ***A defesa***

Para defender um argumento das objeções, a refutação terá de destruir ou enfraquecer os princípios ou as bases que serviram para estruturar a argumentação contrária. Se forem doutrinas, a refutação deverá demonstrar as incorreções e a parcialidade do enfoque utilizado, apresentando imediatamente outra doutrina isenta dos defeitos apontados. Se forem depoimentos, o orador fortalecerá sua refutação mostrando as con-

tradições encerradas nas diversas afirmações, os interesses de amizade, de ideologia ou materiais das testemunhas e os artifícios utilizados pelo oponente para conseguir os depoimentos. Se forem documentos, poderão ser refutados dizendo-se (se for o caso) que o texto foi escrito em estilo diferente daquele normalmente utilizado pelo suposto autor, ou que houve rasuras, 172

inserções, mutilações que comprometem a originalidade, tornando o documento inútil ou sem autenticidade.

Se forem exemplos ou semelhanças, a refutação terá de ser cuidadosa e descobrir o ponto mais vulnerável para o ataque. Assim, por exemplo: as semelhanças pertencentes aos animais e às coisas inanimadas não pertencem ao homem; os exemplos retirados da História terão dois enfoques: se forem duvidosos, poderão ser considerados ou encarados como fabulosos; se forem reais, poderão ser tidos como impróprios para o caso em questão.

### ***A forma de refutar***

#### ***Todos os argumentos ao mesmo tempo***

São três as circunstâncias em que o orador poderá refutar

todos os argumentos do adversário ao mesmo tempo:

— quando forem tão fracos que de uma só vez possam ser derrotados;

— quando forem tão fortes que seria inútil tentar vencê-los um a um, havendo melhor chance de enfrentá-los conjuntamente, de maneira tumultuada, desordenadamente;

— quando os motivos que estabelecem a linha de argumentação contrária sejam tão bons que se torna difícil destruí-los, e, atacando-os simultaneamente, existirá a chance de medir forças, demonstrando uma coragem mais saliente que a do adversário.

### ***Todos os argumentos separadamente***

Quando os argumentos do adversário encontrarem sua força na associação do pálido vigor de cada um, para refutá-los o orador terá de separá-los, porque assim, enfraquecidos, serão atacados um a um e mais facilmente destruídos.

### ***O argumento mais fraco no final***

Se os argumentos tiverem forças diferentes, o mais fraco deverá ser refutado no final, pois assim dará a impressão de

que, como foi provada a imperfeição daquele argumento, to-



dos os demais também são falhos. O próprio orador poderá alertar os ouvintes para esse fato, dizendo: "Assim como ele mentiu (errou, enganou-se) sobre este argumento, também mentiu (errou, enganou-se) sobre os demais".

Exemplo de refutação:

No famoso discurso que preparou para proferir como paraninfo dos formandos da Faculdade de Direito de São Paulo, Ruy Barbosa, depois de confirmar o conteúdo da sua mensagem, refuta possíveis objeções que a platéia poderia fazer-lhe, numa época difícil da política brasileira:

*"...Neste canto da terra, o Brasil 'da hegemonia sul-americana', entreluzida com a guerra do Paraguai, não cultivava tais veleidades, ainda bem que, hoje, de todo em todo extintas. Mas encetará uma era de aspirações jurídicas e revoluções incruentas. Em 1888 aboliu a propriedade servil. Em 1889 baniu a coroa e organizou a república. Em 1907 entrou, pela porta de Haia, ao concerto das nações. Em 1917 alistou-se na aliança da civilização, para empenhar a sua responsabilidade e as suas forças navais na guerra das guerras, em socorro do direi-*

*to das gentes, cujo código ajudará a organizar na Segunda Conferência da Paz.*

*Mas de súbito, agora, um movimento desvairado parece estar-nos levando, empuxador de uma corrente submarina, a um recuo inexplicável. Direis que o Brasil de 1921 tendesse, hoje, a repudiar o Brasil de 1917.*

*Por quê? Porque a nossa política nos descurou dos interesses, e, ante isso, delirando em acesso de frívolo despeito, iríamos desmentir a excelsa tradição, tão gloriosa, quão inteligente e fecunda?*

*Não: senhores, não seria possível. Na resolução de 1917 o Brasil ascendeu à elevação mais alta de toda a nossa história. Não descerá.*

*Amigos meus, não. Compromissos daquela natureza, daquele alcance, daquela dignidade não se revogam.*

174

*Não convertamos uma questão de futuro em questão de relance. Não transformemos uma questão de previdência em questão de cobiça. Não reduzamos uma imensa questão de princípios a vil questão de interesses. Não*

*demos de barato a essência eterna da justiça por uma rasteira desavença de mercadores. Não barganhemos o nosso porvir a troco de um mesquinho prato de lentilhas. Não arrastemos o Brasil ao escândalo de se dar em espetáculo à terra toda como a mais fútil das nações, nação que, à distância de quatro anos, se desdissesse de um dos mais memoráveis atos de sua vida, trocasse de idéias, variasse de afeições, mudasse de caráter, e se renegasse a si mesma.*

*O, senhores, não, não e não! Paladinos, ainda ontem, do direito e da liberdade, não vamos agora mostrar os punhos contraídos aos irmãos, com que comungávamos, há pouco, nessa verdadeira cruzada. Não percamos, assim, o equilíbrio da dignidade, por amor de uma pendência de estreito caráter comercial, ainda mal liquidada, sobre a qual as explicações dadas à nação pelos seus agentes, até esta data, são inconscientes e furta-cores. Não culpemos o estrangeiro das nossas decepções políticas no exterior, antes de averiguarmos se os culpados não se achariam aqui mesmo entre os a quem*

*se depara, nestas cegas agitações de ódio a outros povos, a diversão mais oportuna dos nossos erros e misérias intestinas.*

*O Brasil em 1917 plantou a sua bandeira entre as da civilização nos mares da Europa. Daí não se retrocede facilmente, sem quebra da seriedade e do decoro, senão dos próprios interesses. Mais cuidado tivéssemos, em tempo, com os nossos, nos conselhos da paz, se neles quiséssemos brilhar melhor do que brilhamos nos atos da guerra, e acabar sem contratempos ou dissabores..."*

R U Y BARBOSA,

*Oração aos Moços*, pág. 47.

175

#### **4ª PARTE DO DISCURSO**

##### **A CONCLUSÃO**

A conclusão é a última estocada que o orador deverá deferir contra o auditório para vencê-lo definitivamente. Para tanto falará com mais vibração, imprimirá um ritmo mais acentuado na pronúncia das suas palavras e aumentará a intensidade da voz (sem exagero), acima da altura utilizada nas partes

anteriores.

Reafirmará os principais pontos da argumentação, valorizando o conteúdo da mensagem e afastando eventuais indisposições remanescentes na platéia. Levará os ouvintes à reflexão, tratará de persuadi-los e orientá-los para a ação. Colocará todo o vigor e competência a fim de cumprir os objetivos estabelecidos no plano do discurso, ou seja, comover e convencer o auditório.

O orador deverá evitar os encerramentos sem objetividade e que por isso atuam contra suas possibilidades de sucesso. Frases como: "Era isso que eu tinha para dizer"; "não tenho mais nada para falar"; "acho que disse tudo que poderia transmitir" etc. ... são vazias e desprovidas de mensagem. Em nada contribuem para a vitória de quem fala.

### ***ELEMENTOS DA CONCLUSÃO***

O encerramento do discurso deverá obedecer a uma ordenação natural dos seus segmentos, iniciando-se por aqueles destinados a convencer, falando para a razão e terminando por aqueles destinados a mover os sentimentos. Assim, o orador fará uma recapitulação no primeiro segmento da conclusão, e no último utilizará o epílogo, perturbando e conquistando a alma

do auditório.

### ***A recapitulação***

A recapitulação é o resumo dos principais aspectos abordados no assunto central. Não é apenas a recordação das partes já mencionadas, mas a lembrança da filosofia da mensagem

176

principal. É como se o orador contasse para os ouvintes sobre o que falou. Este resumo, ao associar os principais argumentos do conteúdo da fala, fortalece o poder de convicção, pois juntos

passam a ter mais consistência do que possuem isoladamente.

A recapitulação deve ser curta e, se os elementos abordados na confirmação forem poucos e simples, poderá ser dispensada.

Amadeu Amaral traçou as principais características de Raimundo Correa, ao proferir uma conferência pela Sociedade de Cultura Artística. Ao encerrar, fez uma recapitulação dos principais pontos abordados:

*"...E forçoso parar. Não desejo de modo algum tornar-vos dolorosa esta mensagem, que deverá ser singela e doce, ao nosso grande e amado poeta... O que eu vos acabo de ler seria, apenas, o borrão de um estudo de*

*Raimundo Correa, estudo em que se procurasse estabelecer a genealogia completa da sua obra, medir-lhe o grau de originalidade, assinalar-lhe a importância em relação ao meio e à época, sondar-lhe a influência exercida, e proceder-lhe à análise literária: — estudo que eu talvez fizesse, se para tanto bastasse a minha admiração profunda e a minha comovida simpatia, únicas coisas que me elevam até o poeta".*

Vale a pena conhecer o que falou depois dessa recapitulação, para encerrar a conferência:

*"Eu espero que todos vós participareis dessa admiração e dessa simpatia, se não as experimentais ainda, desde que vos interesseis pela obra de Raimundo e procureis conhecê-la completamente. Dar-me-ei por satisfeito se houver contribuído um pouco para esse resultado.*

*Raimundo lamenta, numa das suas composições, que os poetas de hoje não mais consigam despertar e encantar as almas. Depois de evocar a morte de Orfeu, cuja lira reanimava as próprias paisagens e arrastava as próprias feras, exclamava com desalento que, hoje:*

*Passa o poeta e o lugar por onde passa*

*Jamais de flores carregado fica!*

*Desmintamos esse melancólico prognóstico... Não,  
não querido! As flores simbólicas de que falaste, as flo-  
res melindrosas e puras da emoção artística, as flores do  
ideal ainda viçam e brilham nas almas, quando passa  
por estas, como um sopro morno de primavera, uma  
poesia como a tua!"*

AMADEU AMARAL,

*Conferência sobre Raimundo Correa —*

*Sociedade de Cultura Artística, pág. 39.*

### ***O epílogo***

No epílogo o orador recorre aos conceitos éticos e ao pa-  
tético, à fala do sentimento, à mensagem do coração. O fogo  
da eloquência deverá aparecer em cada atitude, em cada pala-  
vra, em cada afirmação. Provocará a alma da platéia, moverá  
seu espírito, despertará cada sentido. Orador e auditório, en-  
volvidos numa atmosfera de empatia, caminharão juntos, orien-  
tados pelos mesmos impulsos, e nessa viagem para o ocaso  
chorarão as mesmas tristezas e sorrirão as mesmas alegrias. É o



derradeiro momento, o final de um trabalho que desde o exórdio, passando pela proposição, divisão, narração, confirmação e refutação, exigiu toda a capacidade e conhecimento do orador, preparando, orientando, persuadindo, para que a sua mensagem pudesse prevalecer.

## ***CARACTERÍSTICAS DA CONCLUSÃO***

### ***a. Brevidade***

A conclusão deve ser breve, principalmente no epílogo, quando as palavras passam a pressionar os sentimentos da platéia. O orador terá de perceber o momento ideal para encerrar, não deixando que a emoção do auditório seja arrefecida para dar

178

lugar à razão. Sabemos que o estado emocional provoca o desconforto dos sentidos e que por isso mesmo ele é passageiro.

Conforme já analisamos, de maneira geral, a conclusão deverá consumir menos de dez por cento do total da fala.

### ***b. Variedade***

As alterações não deverão ocorrer apenas no ritmo da fala, na intensidade e entonação da voz, mas também na elaboração das frases e nos conceitos emitidos; enfim, uma mensagem di-

ferente, inovadora para tornar a conclusão um grande final. Essa variedade, essa forma diferente de apresentar as idéias e as palavras, não poderá ser confundida com o artificialismo, tudo tem de ser colocado dentro do próprio estilo do orador, com naturalidade.

### ***c. Clareza***

Por ser a última mensagem, provavelmente serão as palavras que ficarão pairando na mente do auditório por tempo mais prolongado. Todos os conceitos deverão ser claros e coerentes com a matéria abordada, facilitando o entendimento da platéia e motivando-a para agir no sentido orientado pelo orador.

### ***d. Arte***

Todo o discurso deve ser um trabalho estético, objetivando sempre a beleza, quer no estilo, quer na forma. A conclusão, entretanto, pela sua própria natureza, exige cuidados especiais na elaboração, devendo ser ainda mais bela e atraente que as demais partes da peça oratória. Está para o discurso como a chave de ouro está para o soneto.

## ***COMO CONCLUIR O DISCURSO***

Basicamente, a maioria das formas sugeridas para iniciar um discurso poderá ser utilizada na sua conclusão. Poderá até consistir do mesmo pensamento ou citação empregados na in-

179

tradução, bastando modificar na conclusão a inflexão da voz, demonstrando que o pensamento ou a citação voltam para encerrar a fala depois de provada sua substância.

Depois de fazer a recapitulação dos principais pontos da matéria tratada, resumindo a filosofia da mensagem, o discurso poderá ser encerrado por uma das seguintes formas:

# 1. Levantar uma reflexão

É profícuo refletir sobre um assunto e meditar, com base nos conceitos que possuímos e nos quais acreditamos. Ora, depois de expor as opiniões fazendo uso das técnicas e dos recursos estudados para a composição das diversas partes do discurso, o orador impregnou a mente e o espírito do auditório com os seus conceitos. Refletindo com base nesses conceitos, os ouvintes poderão chegar às conclusões pretendidas pelo orador. Neste discurso, Assis Chateaubriand defendeu a livre iniciativa para extrair o petróleo no Brasil e, após provar suas afirmações, concluiu a fala com uma reflexão:

*"...Tentamos levar a solução racional do petróleo aos brasileiros, por via cerebral. Até hoje, falhamos. Não logramos tocar-lhes a inteligência, tampouco a imaginação. Esperamos que a via intestinal seja mais eficiente. Andamos por aí com dores de barriga por causa de dólares, de libras, de florins, marcos etc. ... Quem sabe se por esta via não correrá o petróleo abundante e barato para os brasileiros?"*

Assis CHATEAUBRIAND,

*As nuvens que vêm —*

*Discursos Parlamentares*, pág. 273.

## 2. Fazer uma citação

Citar uma frase de autor célebre reforça as afirmações feitas durante o discurso, além de servir como elemento de credibilidade para o orador. As citações devem guardar estreita

180

ligação com a estrutura da fala e sempre que possível ser de autores aceitos como autoridades na matéria abordada.

Depois de vencer a convenção que o elegeu Presidente da República, Tancredo Neves proferiu um discurso conclamando a união de todos os brasileiros na conquista dos objetivos da Nação. O final da fala ficou marcado como uma das principais mensagens que produziu em toda a sua existência. Neste encerramento ele fez uso de uma citação:

*"...Não vamos nos dispersar. Continuemos reunidos, como nas praças públicas, com a mesma emoção, a mesma dignidade e a mesma decisão.*

*Se todos quisermos, dizia-nos, há quase duzentos anos, Tiradentes, aquele herói enlouquecido de esperança, podemos fazer deste país uma grande nação. Vamos fazê-la".*

TANCREDO NEVES,

ao ser eleito Presidente — jornal *O Estado de S. Paulo* em 15/01/85.

### **3. *Apelar para a ação***

Não basta apenas persuadir os ouvintes. Mais importante do que isto é levá-los à ação. Se o orador conseguiu convencer a platéia de que uma determinada instituição de caridade necessita de donativos, sua obra não estará concluída enquanto não os mover à ação, isto é, a contribuírem com os necessitados.

Soriano Neto, ao falar para seus alunos na Faculdade de Direito do Recife acerca da declaração de guerra do Brasil à Alemanha e à Itália, encerrou seu discurso apelando para que a mocidade agisse em defesa da Pátria:

*"...Armada até os dentes, investe a Alemanha contra as grandes nações democráticas da Europa Continental. Conquista-as a todas e a todas escraviza. Era pouco ainda. Ataca a Inglaterra e o colosso russo. Por*

181

*outro lado, o Japão, que lhe cumpre as ordens, ameaça os Estados Unidos.*

*Que seria mais necessário para advertir o Brasil,*

*povoado de mestiços corruptos, na frase de Hitler, do*

*terrível perigo, que se lhe aproximava?*

*Contudo, os quintas-colunas, declarados ou ocul-*

*tos, os Quislings ostensivos ou disfarçados continuam a envenenar e corromper a Nação.*

*Agora, ela desperta e abre os olhos à realidade, que*

*se lhe impõe. E prepara-se para a luta.*

*A postos, pois, brava mocidade, pelo nome e pela*

*honra do Brasil. Parti para a guerra a fim de vingardes os*

*nossos irmãos covardemente assassinados. Parti para a*

*guerra em defesa da nossa soberania violada, da nossa*

*dignidade ultrajada, do direito supremo e inalterável de*

*vivermos e de nos governarmos como povo livre e indepen-*

*dente; em defesa das nossas tradições de liberdade e de*

*justiça, e de toda a admirável obra de cultura e de civilização dramaticamente ameaçada de aniquiamento por esse repugnante sistema político, que exalta a pureza racial, a*

*força e a grandeza, não da Alemanha luminosa de Goethe*

*e de Schiller, de Kant e de Hegel, de Savigny e de Jhering, de Windscheid e Waechter, de Dernburg e de Kuntze, mas,*

*sim da Alemanha de Hitler e de Góring, de Goebbels e de*

*Himmler: Alemanha arrogante, feroz, brutal, bárbara".*



SORIANO NETO,

*Um Aspecto de Minha Vida*, pág. 65.

## 4. Provocar o arrebatamento

Nas últimas frases do discurso, o orador poderá arrebatá-lo o auditório com frases empolgantes, aumentando a emoção, à medida que se aproximar do fechamento. É importante verificar se houve uma preparação adequada do auditório e se o ânimo de todos está predisposto a um final dessa natureza. Se a platéia ainda se mantiver sem vibração, o melhor que se tem a

182

fazer é procurar outro tipo de encerramento. Já presenciamos muitos oradores que, julgando ter preparado corretamente as emoções dos seus ouvintes, se empolgaram sozinhos, tirando

todo o brilho da apresentação.

Esta seqüência de frases proferidas por João Neves da

Fontoura é um bom modelo desse tipo de conclusão:

*"...No meio do temporal, não nos esqueçamos —*

*ainda uma vez — de que somos todos irmãos.*

*São palavras que repito hoje com os anseios do mais*

*alto espírito de fraternidade, considerando o Brasil aci-*

*ma de tudo e de todos. Nós passaremos, na poeira das*

*coisas transitórias. Ficarão apenas as idéias, para que em*

*torno delas se molde a grandeza da Pátria de amanhã".*

JOÃO NEVES DA FONTOURA,

*A Jornada Liberal*, pág. 375.

## 5. Aludir à ocasião

Esta forma de encerramento é muito apropriada, pois identifica o momento vivido com o conteúdo da fala. Poderão ser mencionados os motivos da reunião das pessoas no recinto, as conseqüências daquele encontro, uma descrição dos acontecimentos ou outros comentários que possam retratar alguns aspectos ou todo o conjunto do ambiente, cenário do discurso. Na saudação que fez, na Academia, a Dantas Barreto, Carlos de Laet encerrou seu discurso imaginando um cenário para aquela ocasião:

*"...E vede como por isto alacremenente ela vos recebe! Está formada a guarnição da nossa acrópole. Perfizando-se corretos seus ilustres batalhadores. Ressoa, em honra vossa, uma fanfarra de aplausos. Estais no meio dos vossos camaradas. Sede bem-vindo, General!"*

CARLOS DE LAET,

*Obras Seletas*, pág. 101.

## 6. Elogiar o auditório

O elogio ao auditório, tanto na introdução como no encerramento da fala, precisa antes de mais nada revestir-se da sinceridade. Elogiar uma qualidade do auditório que não seja verdadeira é correr o risco de destruir tudo que foi conquistado desde o início da apresentação. Entretanto, se o orador conseguir observar um aspecto positivo da platéia e sentir que os ouvintes ficarão satisfeitos com esta revelação, deverá fazê-la.

Na Academia de Letras do Rio Grande do Sul, Olavo Bilac encerrou o discurso sobre o tema "O Negrinho do Pastoreiro", elogiando o auditório:

*"...Senhores, guardarei no meu coração a memória do afago com que me recebeis. Já vos amei, de longe; ainda mais vos amo, encontrando no vosso olhar, na vossa voz, no vosso trato íntimo, o mesmo calor de ideal e a mesma franca bondade que achei nos vossos livros; e ainda mais vos amarei, se louvares e estimardes em mim, não o poeta, que talvez eu seja, mas o homem simples e sincero, que quero ser, um bom brasileiro, um bom amigo da vossa pe-*

*quena terra formosa e da nossa imensa e querida terra".*

OLAVO BILAC,

*Últimas Conferências e Discursos*, pág. 194.

### **7. Contar um fato histórico**

O fato histórico, real ou imaginado, é uma forma atraente de encerramento do discurso. Provoca o interesse da platéia e permanece por período mais longo na sua imaginação.

No banquete oferecido ao embaixador da Holanda, numa visita que fez a São Paulo, Cardozo de Mello Neto encerrou seu discurso utilizando um fato histórico, mencionando passagem de Ruy Barbosa:

*"...Há trinta anos, quase dia por dia, o gênio de*

*Ruy Barbosa escrevia num apartamento do Hotel dos*

184

*Indes, em Haya, aqueles lapidares discursos pugnando*

*pela igualdade dos Estados, que marcaram uma época e*

*uma diretriz. A época da vitória do direito. A diretriz da*

*prevalência da justiça. Nós, os brasileiros, desde então,*

*não mais separamos no nosso coração a vitória de Ruy da*

*vitória de Haya. A terra brasileira, da terra holandesa.*

*E dentro desse alto sentimento que levantamos  
nossa taça para saudar respeitosos, na pessoa do Se-  
nhor Embaixador, sua Majestade a Rainha Guilhermina,  
símbolo da vossa raça".*

CARDOZO DE MELLO N E T O ,

*Discursos, pág. 23.*

## 8. Aproveitar um fato bem-humorado

O fato bem-humorado, como já vimos, nasce do próprio ambiente com o destaque exagerado que o orador dá a uma circunstância. Todos os cuidados recomendados para o aproveitamento do fato bem-humorado na introdução da fala prevalecem para a conclusão.

Quando Joaquim Nabuco proferiu discurso homenagean-

do o Gridiron Club e o Dr. J. C. Rodrigues, do *Jornal do Comércio*, do Rio de Janeiro, aproveitou a presença dos jornalistas, exagerou a circunstância do jantar que estava sendo ofere-

cido, e tomou um fato bem-humorado para encerrar a sua fala:

*"...Senhores, bem pouco são os que sabem quão difícil fora a tarefa da diplomacia se a imprensa não trabalhasse com tanto afinho às horas da noite para nos trazer as notícias (risos). Antigamente cuidávamos assiduamente de respigar e recolher notícias internacionais, mas agora creio que estamos reduzidos à condição de certas formigas, que para alimentar-se têm que depender de outra classe. Nem posso até conceber como teríamos que obter a nossa provisão*



*de notícias, não fora a vossa diligência em no-las trazer duas vezes ao dia. Por essa razão, ao agradecer a*

185

*vossa presença aqui, quero exprimir a esperança de que jantar fora não virá a ser a principal função do vosso ofício, como, graças a vós, tornou-se a nossa (risos e aplausos).*

*Peço a todos acompanharem-me em desejar prosperidade e sempre renovada popularidade ao Gridiron Club, bebendo à saúde do Presidente Bone".*

JOAQUIM NABUCO,

*Discursos e Conferências*, pág. 171.

### **9. Utilizar uma circunstância**

O orador poderá utilizar uma circunstância de tempo, de lugar ou de pessoa para fazer o fechamento do discurso. Esse recurso sempre provoca grande impacto no auditório porque nasce com naturalidade do ambiente, captando toda a sua emoção.

Mais uma vez é Joaquim Nabuco quem nos oferece um bom exemplo de encerramento, agora utilizando uma circuns-

tância de tempo, mencionando no final da sua fala o primeiro centenário de Lincoln:

*"...E essa reverência à memória de Lincoln, através do mundo, há de concentrar-se cada vez mais nesta cidade, que lhe foi teatro das glórias, e que só de si bastaria para refletir as ansiedades e a altivez do seu coração durante todo o desempenho do seu papel na história, porque o sítio do seu grande relicário nacional, Washington, tem o título superior de ser o seu martírio.*

*Desvaneço-me de haver aqui falado no seu primeiro centenário em nome da América Latina. Todos nós devemos a Lincoln o serviço inestimável de haver fixado para sempre o caráter da civilização americana".*

JOAQUIM NABUCO,

*Discursos e Conferências*, pág. 164.

186

## **CUIDADOS NA CONCLUSÃO**

Atente para alguns detalhes importantes na conclusão da fala: não use mais emoção do que aquela que o auditório está

preparado para sentir;  
mesmo que a platéia demonstre muito interesse, resista à tentação e pare de falar quando já tiver encerrado sua mensagem;  
ao terminar não fique aguardando que cessem os aplausos, deixe a tribuna enquanto ainda estiverem aplaudindo;  
planeje sua saída da tribuna com antecedência, sabendo antes se irá voltar para a mesa de honra, se irá sentar-se na platéia, se irá continuar em pé na frente do auditório;  
mesmo que não tenha gostado da apresentação, não conte ou demonstre esse fato ao auditório, muito menos peça desculpas; saia da tribuna como se tivesse proferido o melhor discurso da vida;  
nunca encerre com palavras hesitantes ou frases fracas; termine com vigor; se for um final triste, baixe o volume da voz para demonstrar o sentimento de tristeza; se for alegre ou empolgante, eleve a intensidade para demonstrar esta mensagem; e faça isso principalmente na última frase.



## ***CAPITULO VI***

### **COMO APRESENTAR**

### **UM DISCURSO**

Neste capítulo serão analisadas as diversas formas de apresentação do discurso. Estudaremos como ler em público, as técnicas de improvisação e as vantagens e desvantagens de se decorar integralmente uma fala.

### ***COMO LER EM PUBLICO***

Aparentemente ler um discurso diante do público é muito mais simples do que falar de improviso, sem papel ou anotações. Isso, entretanto, nem sempre é verdadeiro, pois muitos detalhes precisam ser levados em consideração. Antes mesmo de analisar os elementos da leitura e do improviso, podemos dar o nosso testemunho pessoal: entre os milhares de alunos que passaram pela nossa escola, poucos encontraram facilita-

de para ler sem um treinamento laborioso. O texto destinado à leitura precisa ser bem produzido, isento de erros gramaticais e dentro de estilo correto. O auditório julga com rigor as imperfeições da composição escrita. O comunicador, ao ler, deverá encontrar um perfeito sincronismo entre a leitura do que foi colocado no papel e a comunicação visual com a assistência; possuir um poder excelente de teatralização, para transmitir, com a inflexão da voz e os movimentos do corpo, a emoção extraída da mensagem; segurar o papel elegantemente, não muito baixo para que possa ser lido nem muito alto para não esconder o seu rosto dos ouvintes; gesticular apenas com uma

188

das mãos e acompanhar diligentemente as linhas com a outra, para não se perder. Não é, portanto, elementar, como poderíamos supor à primeira vista. Na fala de improviso (que analisaremos mais adiante), um engano ou outro nas construções gramaticais encontrará a compreensão da platéia, que entenderá ter ocorrido pelo fato de as frases serem construídas no momento, espontaneamente. Sem a preocupação do papel, o campo visual do público será mais abrangente, a emoção se exteriorizará com

naturalidade, a gesticulação aflorará sem esforços e a aceitação de todos quantos ouvem será menos resistente.

Todos nós encontramos ocasiões para falar de improviso, mesmo que seja para uma pessoa ou pequeno grupo, mas nem todos possuímos chances de ler um discurso em voz alta. Muitos nunca tiveram uma única oportunidade disto.

### ***Treinamento para ler em público***

Consciente das dificuldades apresentadas pela leitura, começa imediatamente o seu treinamento. Siga fielmente as sugestões que faremos para alcançar bons resultados no menor tempo, sem vícios e incorreções:

— faça o treinamento utilizando qualquer texto, de preferência discursos de autores famosos, datilografados ou impressos em folhas de papel (soltas);

— fique na frente de um espelho para corrigir as eventuais deficiências de postura e da comunicação visual (se possuir uma câmera de vídeo os resultados serão melhores);

— leia rapidamente as frases em silêncio e a seguir pronuncie as palavras em voz alta olhando para frente; não é preciso baixar a cabeça para ler, basta baixar os olhos; procure não

pronunciar as palavras em voz alta olhando para o papel, mesmo que no início encontre dificuldade, assim, quando estiver diante do público, será mais simples olhar para o auditório durante a leitura;

— segure a folha de papel na altura da parte superior do peito e acompanhe a leitura com ajuda do dedo polegar, assim saberá sempre qual a próxima linha a ser lida, sem se perder;

189

— use a outra mão para gesticular e durante o treinamento faça esforço para não segurar o papel com as duas mãos, exceto para servir de apoio ao mudar a linha com o polegar;

— inspire a cada pausa para facilitar a pontuação oral; para a leitura de frases mais longas a quantidade de ar terá de ser maior;

— aumente a intensidade da voz nos finais das frases, sem exagero, para tornar a leitura mais expressiva; se a mensagem final indicar tristeza, saudade etc, as últimas palavras deverão ser pronunciadas com inflexão decrescente;

— alterne a velocidade e a altura da fala, isso dará mais colorido à apresentação do discurso lido; destaque sempre os termos mais importantes;

— repita o exercício várias vezes e, quando estiver dominando a leitura, mude o texto.

Ao ler diante do público, certifique-se com antecedência de que as folhas estão colocadas na seqüência correta. Já presenciamos alguns oradores negligentes ficarem nervosos e prejudicarem a apresentação porque tiveram dificuldade para acertar a ordem das folhas.

Se falar sem a ajuda de um atril, coloque sempre a folha já lida embaixo das outras. Essa recomendação não seria necessária se não tivéssemos presenciado oradores atirarem as folhas no chão. Se houver o atril, será mais fácil colocar a folha lida ao lado, não embaixo das outras.

Datilografe seu discurso com tipografia legível e em espaços duplos. Esse cuidado será de grande ajuda no momento da leitura.

Se costuma sentir tremores nas mãos, fato muito comum até entre oradores experimentados, cole a folha de papel sobre um cartão mais grosso. Somente a certeza de que os tremores não serão percebidos pela assistência aumentará a segurança e muito provavelmente não tremerá. Use sempre um cartão dis-



creto das mesmas dimensões da folha de papel e na cor branca.

Alguns preferem usar como apoio uma pasta de papelão solta.

190

Esse procedimento exige o cuidado de colocar as folhas lidas embaixo das outras folhas, não embaixo da pasta, pois seria difícil controlá-las.

Habitue-se a colocar traços verticais na frente das palavras

ou frases que necessitem de inspiração de ar mais profunda, ou

de pausa para serem transmitidas, e traços horizontais embaixo

das palavras ou frases que peçam maior destaque durante a

leitura, para corresponder ao seu valor e à sua expressividade.

Essas marcações identificarão rapidamente a pontuação oral e

os termos de maior valor, durante a leitura em público.

### ***Quando ler o discurso***

Discursos de oradores de turmas de formandos, de

paraninfos, de presidentes de qualquer entidade, ao serem

empossados, de cientistas ou técnicos na apresentação de te-

mas que requerem exatidão de pormenores, são indicados para

leitura; de oradores de turmas de formandos porque represen-

tam outras pessoas e portanto têm a responsabilidade de trans-

mitir a linha de pensamento de todo o grupo; de presidentes de

qualquer entidade porque terão de externar a linha de conduta

da sua administração e esta não poderá ser improvisada; de cientistas ou técnicos, quando tratarem de assuntos que não possam conter erros ou omissões, porque somente lendo o que foi preparado haverá a certeza de que não ocorrerão falhas. A não ser nesses casos que acabamos de mencionar, a fala deverá ser sempre de improviso, isto é, sem leituras.

### ***COMO IMPROVISAR UM DISCURSO***

Deixar a mente fabricar instantaneamente um pensamento, envolvê-lo com as ricas roupagens das palavras articuladas ao som da musicalidade da voz e adornadas por elegante gestulação — eis aqui o sonho do orador no seu mais elevado desejo. É o verbo surgindo do nada, tomando corpo, definindo forma e transformando-se em mensagem, nascida do improviso, da inteligência e da coragem. Este é um desejo que poucos conseguem transformar em realidade.

191

Quanto efetivamente improvisam as suas falas? Quais as técnicas que utilizam? Quais os artifícios empregados? O que é improviso? Afinal, ele existe?

Essas são algumas das perguntas que ouvimos com mais

freqüência. A maioria deseja saber como poderá penetrar os segredos da improvisação.

Um bom improviso pode levar até uma vida inteira para ser feito. São anos de meditação, ruminando lentamente as informações, as causas e as conseqüências de um fato. De repente surge a oportunidade e a idéia está ali preparada para ser transmitida fluentemente, sem titubeios. Foi improviso? Sim, foi, o orador talvez nem soubesse que iria usar da palavra naquele momento para falar sobre aquele assunto. Mas não inventou nada subitamente, apenas ordenou todos os pensamentos que há muito rondavam a sua mente.

A cultura, o automatismo da fala, fruto do treino e da experiência, o vocabulário pronto, a presença de espírito, a capacidade de observação, a memória, a confiança e a coragem são elementos essenciais para a improvisação.

De posse do conhecimento, bastará ao comunicador estabelecer um método para organizar sua linha de raciocínio e desenvolver o tema.

### ***O improviso com auxílio de assunto paralelo***

Entrar na mensagem principal sem preparar o próprio

assunto ou a platéia fere os princípios da ordenação didática da fala e joga o orador no desenvolvimento do tema, obrigando-o a esgotar rapidamente as informações que possui sobre a matéria abordada. Fizemos inúmeras experiências com vários oradores e o resultado demonstrou que quase todos que entraram diretamente no assunto determinado não conseguiram desenvolvê-lo além de poucos minutos, mesmo conhecendo com profundidade o conteúdo da mensagem.

Um deles trabalhava há quinze anos numa empresa multinacional planejando e orientando as férias dos milhares de funcionários da companhia. O seu tema sorteado foi, coinci-

192

dentemente, férias. Feliz e confiante porque dominava totalmente o que se relacionava com férias, começou a falar, abordando diretamente o assunto. Para surpresa de todos e para o seu desespero, depois de alguns segundos não sabia mais como continuar. Posteriormente voltou a se apresentar utilizando as técnicas que passaremos a discorrer e cumpriu seu improviso com segurança.

Além da preparação do assunto principal e do auditório, o

assunto paralelo semeia ao longo da apresentação uma série de idéias que podem ser utilizadas na abordagem do tema central, tornando a fala agradável e rica de informações.

O assunto paralelo é um dos principais auxiliares do improviso. Vejamos suas regras e sua aplicação:

### ***Definição***

Considera-se **assunto paralelo** aquele que pela sua natureza tenha algum tipo de ligação com a matéria central a ser desenvolvida. Assim, quando utilizado, manterá a integridade

da peça oratória pelo poder de conexão do seu conteúdo.

### ***Regra geral***

Todo tema possui sempre pelo menos um assunto paralelo.

### ***Relação***

Os assuntos paralelos podem ser próximos ou remotos.

- **Próximos** — Quando as idéias neles contidas se associam imediatamente e sem esforço à mensagem principal. Ex.:

piano e música, livro e cultura, avião e viagem etc.

- **Remotos** — Quando as idéias neles contidas necessitam de explicações e desenvolvimentos para se associarem à men-

sagem principal. Ex.: desemprego e fome, estradas e turismo, saudade e pátria etc.

Ambos são eficientes quanto à aplicação, e a escolha deve-

rá ser feita tendo em vista três fatores:

193

- a. Interesse a ser despertado.
- b. Conhecimento do orador.
- c. Conhecimento do auditório.

De nada adiantaria falar dos caracteres da língua chinesa como assunto paralelo da literatura brasileira, se o orador e o auditório não conhecem chinês, mesmo tratando-se, naturalmente, de um **assunto paralelo**.

### ***Espécie***

Quanto à espécie, dividem-se em simples e compostos.

- **Simple**s — Quando apenas um único assunto paralelo é utilizado na preparação da mensagem principal.
- **Compostos** — Quando dois ou mais assuntos paralelos de natureza semelhante ou diferente, mas sempre conexos, são utilizados na preparação da mensagem principal.

### ***Cuidados especiais***

— Não desenvolver demasiadamente o assunto paralelo para evitar que seja confundido ou suplante em importância a mensagem principal.

— Não ser artificial, dando a impressão ao auditório que está

"ganhando tempo" ou tentando ludibriá-lo.

— Evitar o uso de muitos assuntos paralelos para que a atenção do auditório não seja perturbada e, o que é muito pior, desviada da mensagem principal.

## EXEMPLO RESUMIDO DA UTILIZAÇÃO DE ASSUNTO PARALELO

(\*) O homem tem duas opções a tomar: uma bastante cômoda, mas sem objetivo, que é a de levar uma vida vegetativa, amoldando-se às suas fraquezas naturais; e a outra mais trabalho-

(\*) ASSUNTO PARALELO

194

sa, difícil, mas com resultados extraordinários para uma vida plena de realizações, determinando-se a superar suas deficiências, aumentando e aperfeiçoando os atributos indispensáveis a um

vencedor. (\*\*) Uma das qualidades que podem ser desenvolvidas e

aperfeiçoadas é a Expressão Verbal, pois robustece e fortifica a

segurança interior, propicia e facilita a abertura de portas apa-

rentemente intransponíveis para o progresso profissional e so-

cial, promove e projeta a boa imagem de quem a domina.

Reveja também, na página 49, o trecho do discurso do Dr.

Waldir Troncoso Peres, que serve como ótimo exemplo do uso

de assunto paralelo.

### ***Improviso com auxílio da sustentação***

#### ***de idéias básicas***

Este método de improvisação não exclui a ajuda do assunto paralelo. Os dois se completam e juntos orientam mais facilmente a apresentação do orador.

#### ***O método em todos os seus passos***

1. Dividir a apresentação em três ou quatro partes.
2. Destacar para cada parte uma idéia que servirá de orientação à linha de raciocínio.
3. Analisar a idéia escolhida com auxílio de semelhanças e contrastes, espaço, tempo, enfoque posicionai etc.

#### **a) Semelhanças e contrastes**

Fazer uma avaliação dos pontos comuns e divergentes de dois ou mais assuntos que possam ser associados por um elo de ligação. Ex.: Conduta de dois povos pelo desenvolvimento dos países; nível de vida de duas pessoas pelas suas qualificações profissionais; saúde das pessoas de localidades diferentes pelo índice de poluição ou renda "per capita" etc.

(\*\*) ASSUNTO PRINCIPAL



**b) Espaço**

Colocar a pessoa ou objeto em espaços geográficos diferentes e analisá-los isoladamente. Ex.: O profissional do nordeste, do centro e do sul do país; a mulher carioca, a paulista e a nordestina; os meios de transporte do interior e da capital; o lazer na praia e no campo etc.

**c) Tempo**

Traçar paralelos ou comentar o desenvolvimento de atividades ou situações ao longo do tempo passado, presente e futuro. Ex.: Como era a vida do brasileiro antes de 1964, de 1964 até o momento e como será nos dias de amanhã; a indústria automobilística antes da crise do petróleo, durante a crise, e as perspectivas futuras etc.

**d) Enfoque posicional**

Determinar, com a ajuda da análise das causas e efeitos, as alterações nas esferas econômica, política, social, cultural etc.

Ex.: A abolição dos escravos influenciou na queda da produção agrícola (econômica), na mudança para o regime republicano (política), na reorganização do povo para conviver fraternalmente

com a raça negra (social) e na maior divulgação dos costumes africanos, como a música e a dança (cultural).

4. Colocar a mensagem dentro de um dos esquemas retóricos estudados (introdução, corpo do discurso e conclusão) e adaptá-la à circunstância.

Ao fazer a sua preparação, lembre-se sempre que as idéias deverão estar ligadas naturalmente e as passagens de uma para outra devem ocorrer de forma lógica e compreensível.

### **O uso de esquemas**

Se achar muito necessário utilizar um pequeno esquema com as diversas idéias a serem desenvolvidas, aja naturalmente,

196

sem disfarçar a leitura do papel. Poderá ser um roteiro escrito, onde são colocadas frases, contendo idéias completas, para serem lidas e comentadas, ou um cartão de notas com palavras, expressões, cifras etc. para orientar a seqüência da exposição.

### ***A FALA DECORADA***

Existe uma forte corrente de oradores que defende a fala decorada. Embora a maioria das pessoas condene essa forma de apresentação, quando se vê diante de um compromisso para dizer algumas palavras numa importante solenidade acaba decorando seu discurso do princípio ao fim. Observemos quais

são os argumentos favoráveis e contrários à fala decorada:

### ***Argumentos favoráveis***

#### ***A. Segurança***

Este talvez seja o maior motivo que leva grande parte das pessoas a decorar. Consciente de todos os caminhos que tem para percorrer, o orador se sente mais confiante, afinal não existe o desconhecido, nada de novo, nada diferente do que foi planejado deverá acontecer.

#### ***B. Correção***

Decorando um discurso, sempre haverá a possibilidade de corrigir eventuais falhas de forma, erros gramaticais e imperfeições do vocabulário. Assim o discurso é elaborado sem deslizes, sem erros ou omissões.

#### ***C. Duração***

Pela fala decorada é possível determinar exatamente o tempo que será consumido durante a apresentação. Certas solenidades possuem programa extremamente rigoroso quanto à dura-

197

ção, exigindo dos oradores um tempo de permanência máximo na tribuna e em alguns casos também o tempo mínimo, para

não desvirtuar o andamento planejado.

#### ***D. Gesticulação***

Todos os gestos poderão ser estudados e treinados com antecedência, quando a fala é decorada. O momento de maior emoção ou de maior tranqüilidade sempre terá a presença do gesto correspondente, podendo ser ensaiado em todas as etapas.

#### ***Argumentos contrários***

##### ***A. Esquecimento***

Se o orador esquecer uma simples palavra que serve para ligar duas idéias, poderá perder-se completamente. Quando a palavra desaparece da mente, o nervosismo começa a tomar corpo e pode até progredir para um completo desespero.

##### ***B. Artificialismo***

Por mais bem ensaiado que seja o gesto, por melhor que seja a capacidade de teatralização do orador, sempre estará no ar e visível à platéia um comportamento artificial. Mesmo olhando para o público, quem se expressa com o texto decorado apresenta um brilho característico nos olhos, que identifica uma leitura interior, no papel que está na mente.

##### ***C. Indiferença às circunstâncias***

Um dos elementos que provoca maior aproximação entre o orador e o ouvinte é o aproveitamento das circunstâncias de tempo, de lugar e de pessoa. Com receio de esquecer uma palavra ou uma frase, mesmo percebendo a circunstância, o orador que decora não aproveita a oportunidade, não se arrisca a sair do seu roteiro.

198

#### ***D. Falta de criatividade***

A comodidade é a mais grave consequência do discurso decorado. Com o passar do tempo, o orador começa a voltar às suas antigas anotações e passa a repeti-las, perdendo a imaginação e a criatividade para construir idéias diferentes. São sempre as mesmas histórias, as mesmas brincadeiras, os mesmos finais; só o interesse do público que deixa de ser o mesmo. Com esses argumentos favoráveis e contrários, cada orador deverá decidir pela forma de apresentação que mais lhe agradar. Aquele que possuir uma memória prodigiosa e que conseguir decorar com extrema facilidade provavelmente optará por esta alternativa.

Particularmente, acreditamos que o meio-termo é sempre

o mais indicado: nem improvisar totalmente nem decorar. Sugerimos sempre que o orador prepare as idéias que serão apresentadas e deixe as palavras para o instante da exposição. Assim ele terá a segurança de conhecer o caminho que irá seguir, poderá aproveitar as circunstâncias que aparecerem no ambiente, não será artificial porque viverá a emoção do momento e principalmente estará sempre forçando a imaginação e a criatividade.

Esta sugestão, obviamente, não elimina a preparação. O orador deverá sempre preparar-se no máximo de tempo que tiver à sua disposição. Com a preparação sempre surgem novas idéias, novos raciocínios que aumentam a segurança e são muito importantes para o sucesso de quem fala em público.

199



## ***CAPITULO VII***

## **DISCURSOS**

### **DE CIRCUNSTÂNCIAS**

Embora todas as apresentações devam ser elaboradas atendendo às necessidades de cada situação, desenvolvemos algumas sugestões para discursos de circunstâncias, que poderão ser utilizadas após sofrerem pequenas adaptações. As técnicas e os modelos seguiram as regras recomendadas pela boa ordenação didática da fala, obedecendo aos conceitos já estudados para iniciar, desenvolver e concluir um discurso.

### ***COMO FAZER UMA SAUDAÇÃO***

O discurso de saudação, quando bem realizado, aumenta rapidamente o prestígio do orador, visto que normalmente é pronunciado nos locais onde o relacionamento é mais intenso, isto é, no trabalho, para homenagear um funcionário, um colega ou um superior hierárquico, nas reuniões sociais, enaltecendo um amigo ou personalidades destacadas, ou em associações de classe, recepcionando membros e convidados.

#### ***1- Parte — Envolver o auditório***

Quem faz uma saudação ou presta homenagem, normal-

mente representa uma entidade ou um grupo de pessoas. É importante demonstrar ao auditório, logo nas primeiras palavras, que está satisfeito em cumprir essa tarefa. Essa declaração conquistará a simpatia da platéia e motivará a todos para receberem bem o restante da fala.

200

Exemplo: "Ser escolhido para representar a vontade de todos os meus colegas é tarefa das mais gratificantes. Sinto-me honrado com esta incumbência e espero encontrar as palavras adequadas para que esta justa homenagem fique gravada como um momento de alegria para todos nós".

## ***2- Parte — Escolher o cenário***

Na segunda parte construa um pano de fundo que possa servir como cenário à pessoa do homenageado. Faça um breve histórico do progresso e da importância da empresa onde ele trabalha, ou do clube onde é associado, diretor, conselheiro, presidente etc.; ou da entidade de que participa. Enfim, comente os aspectos positivos do universo que serve de cenário à figura representada pela pessoa que recebe a homenagem.

Exemplo: "Há vinte e cinco anos dois irmãos acreditaram



na capacidade empreendedora que possuíam e fundaram uma empresa que passaria para a história como modelo de desempenho e criatividade, a Cia. São Paulo de Borracha. Com mais de quinhentos empregados, um amplo parque industrial e o bom nome atravessando fronteiras e divulgado em inúmeros países pelas suas exportações, a São Paulo continua expandindo as suas atividades, com produtos da mais alta qualidade". É importante colher o maior número de informações para enriquecer os comentários do universo que serve de cenário, destacando aquelas que estejam mais ligadas à pessoa do homenageado.

### ***3- Parte — Fazer a homenagem***

A não ser que sinta muita necessidade, evite revelar o nome do homenageado no início do discurso. O auditório ficará na expectativa dessa revelação, mesmo que saiba de quem estamos falando.

Nesta parte associe naturalmente a pessoa do homenageado ao universo que serve de cenário. Em seguida elogie o seu procedimento como chefe de família, como profissional, como amigo e outras qualidades que puder encontrar. Destaque prin-

principalmente a qualidade que se identifica mais com o motivo da homenagem.

Exemplo: "Todo o progresso e desenvolvimento desta empresa, que durante vinte e cinco anos tem sido o lar de muitas famílias, só foi possível graças à dedicação de profissionais como o nosso homenageado — um homem cujo comportamento junto à sua família tem sido um exemplo para todos nós, orgulhoso dos seus filhos e marido leal; um amigo sempre disposto a abandonar suas ocupações pessoais e a ajudar quem necessita do seu auxílio, sempre pronto nos momentos de alegria e nos menos afortunados; um profissional que, tendo nascido em berço humilde, filho de lavradores, lutou com todas as suas forças para poder estudar, aprender e conquistar esta posição merecida. Raul Lopes de Souza, receba esta homenagem como prova do carinho e do reconhecimento da nossa admiração e amizade".

#### ***4ª Parte — Conclusão***

Modifique a inflexão da voz para demonstrar que está encerrando e para provocar a emoção da platéia. Como já vimos, esse objetivo poderá ser atingido pronunciando as palavras com

maior intensidade, mais rapidamente ou ainda mais pausadamente.

Encontre uma frase motivadora e encerre rapidamente.

Exemplo: "Fazemos votos que permaneça eternamente no nosso convívio e que o seu progresso profissional continue galgando as escadarias do sucesso e da realização".

Ao fazer uma saudação, evite os raciocínios elaborados para convencer a razão. O auditório estará receptivo para as mensagens sentimentais, transmitidas com palavras e frases próprias para o coração.

Procure saudar ou homenagear pessoas que conheça muito bem; se não estiver muito familiarizado com o homenageado, não invente qualidades. Recolha o maior número de informações possíveis e atenha-se àquelas que não possam ser refutadas e que guardem estreita ligação com o motivo da homenagem.

202

### ***COMO RESPONDER A UMA SAUDAÇÃO***

A resposta a uma saudação apresenta as mesmas características emocionais da saudação. Isto deverá ser demonstrado não apenas nas palavras, como também na inflexão da voz do

orador.

### ***1 - Parte — Agradecer à homenagem***

O auditório alimenta a expectativa de ver a alegria estampada no semblante e retratada nas palavras da pessoa que recebe a homenagem.

Na primeira parte agradeça à homenagem com palavras que traduzam o contentamento que (o auditório espera) esteja sentindo.

Exemplo: "As palavras que acabo de ouvir constituem o maior prêmio que um ser humano pode almejar. É um momento que fala tão alto ao meu coração que com certeza ficará gravado entre as minhas mais felizes e agradáveis recordações".

### ***2ª Parte — Agradecer a quem o saudou e às outras pessoas presentes***

Na segunda parte, os agradecimentos deverão ser dirigidos ao orador que fez a saudação, comentando algumas das suas qualidades, e às outras pessoas presentes, pela acolhida afetuosa.

Exemplo: "O querido companheiro Carlos Augusto foi bastante bondoso e benevolente nas suas afirmações. Proferiu palavras amigas e alentadoras, próprias de um caráter bem for-

mado e de um espírito solidário.

O calor e o entusiasmo que cercaram minha recepção deixaram-me profundamente emocionado. Sinto que estou no seio de uma grande família".

***3ª Parte — Elogiar quem o ajudou e falar  
sobre a atividade que provocou a homenagem***

Na terceira parte, enaltecer os méritos do grupo ou das pessoas que o ajudaram a concluir o trabalho. Em seguida,

203

comentar a importância da sua atividade, procurando associá-la a uma causa nobre.

Exemplo: "O êxito deste empreendimento, a construção do grande Centro Nacional de Pesquisas, só foi possível graças à competência e à união deste grupo que me acompanha há mais de dez anos, sempre dedicado e criativo. O trabalho que acabamos de concluir dará a esperança de encontrar a causa de muitos males que atormentam a humanidade nos dias atuais. As pesquisas que serão realizadas poderão a curto prazo apresentar os mais promissores resultados".

***4ª Parte — Agradecimento final***

Na quarta parte, falar do orgulho que sente em desempe-

nhar tão nobre função, que lhe proporcionou tantas satisfações.

Exemplo: "Agradeço a oportunidade de ter trabalhado neste empreendimento que me possibilitou encontrar tantas honradas e acima de tudo tantos amigos".

Ao receber uma saudação, evite o comportamento constrangedor de ficar olhando para a platéia. Enquanto o orador o elogia, fique com a atenção voltada para sua direção, pois neste momento aquele que fala é a pessoa mais importante no ambiente.

### ***COMO FAZER UMA DESPEDIDA***

Depois de visitar ou permanecer num país, região, localidade, empresa, clube ou entidade, você poderá ser convidado a dizer algumas palavras para se despedir. Este modelo é uma forma simples para compor a fala nessas circunstâncias.

#### ***1ª Parte — Dizer como chegou, como foi tratado e como está partindo***

A partida é quase sempre marcada por sentimentos de tristeza, tanto de quem fica, como de quem parte. O auditório, normalmente, espera ouvir ou perceber na fisionomia do ora-

dor o desalento pela despedida. Ao falar, todo esforço deve ser

204

feito para corresponder a essa expectativa. Conte que tipo de sentimento possuía quando chegou àquele local, preocupado, feliz, ansioso etc. Em seguida, agradeça ou comente o trata-

mento recebido. Finalmente, demonstre como está consternado em deixá-lo e aos amigos.

Exemplo: "Quando cheguei a este clube sentia meu peito saltar de felicidade, afinal sempre sonhei freqüentar este maravilhoso local. Passei momentos de muita alegria durante a minha estada; fui tratado como membro da família e cercado de pessoas amigas e prestativas. Ao partir, deixo aqui um pedaço do meu coração, estou triste e sinto que a saudade já começa a se aproximar".

## ***2ª Parte — Renovar os elogios,***

### ***dizer os motivos da partida e falar do futuro***

Na segunda parte, renovar os elogios ao local de onde se despede, citando agora os fatos mais concretos, que possam ser interpretados imediatamente como verdadeiros. Em seguida, explicar os motivos que o levaram a partir. Se forem conhecidos, poderão ser repetidos com a frase: —

Como é do conhecimento de todos..., ou outras semelhantes. Ainda nesta parte, dizer quais as perspectivas para o futuro.

Exemplo: "Deixo o Clube Guanabara apenas fisicamente, em pensamento sempre estarei aqui. É um clube que possui a torcida mais vibrante do País, um clube que, à custa do sacrifício e dedicação dos seus diretores e associados, construiu o maior ginásio de esportes particular do Estado; um clube que mantém nas suas fileiras os melhores atletas do basquete nacional.

Como é do conhecimento geral, recebi um convite para dirigir uma das mais tradicionais equipes de basquete da Europa e resolvi aceitar mais este desafio na minha vida.

O meu objetivo é preparar a equipe italiana para ser a campeã européia e voltar vitorioso para o Brasil".

205

### ***3ª Parte — Demonstrar a vontade de retornar***

Ao concluir, evidenciar a vontade de voltar àquele local e falar sobre a satisfação de ter encontrado pessoas e lugar que lhe proporcionaram momentos tão agradáveis.



Exemplo: "Minha intenção é a de voltar o mais rápido possível para rever os amigos, respirar este ar e pisar este chão, onde passei um dos momentos mais importantes da minha vida. Até breve".

Se estiver visitando a casa de amigos, encerre convidando-os para visitá-lo e diga que espera poder recebê-los da mesma forma como foi recebido.

### ***COMO APRESENTAR UM ORADOR***

Em várias oportunidades observamos pessoas apresentando oradores e falando quase tanto quanto aqueles que foram convidados a falar. Este é o primeiro princípio para uma apresentação — quem apresenta um orador não pode desejar que a sua presença se destaque mais do que a da pessoa que está apresentando.

Quem apresenta um orador deverá preocupar-se em preparar o ânimo dos ouvintes para recebê-lo com respeito e consideração, colocando-o inteiramente à vontade diante de todos, além de informá-los sobre o assunto que será tratado. As informações sobre o tema a ser abordado deverão restringir-se aos aspectos mais superficiais, suficientes a despertar a curiosidade

e criar um clima de expectativa. Alertamos mais uma vez: não faça o discurso no lugar do orador.

### **1ª Parte — *Despertar o interesse***

Na primeira parte da apresentação de um orador procure despertar o interesse do auditório. Faça um breve comentário aludindo à ocasião, explicando a presença de todos naquele local e levante algumas questões sobre o tema que será abordado, sem respondê-las, evidentemente. As questões deverão estar relacionadas com o interesse do público.

206

Exemplo: "Estamos aqui reunidos para tratar de um dos assuntos mais importantes na vida de todos nós, o medo de falar em público. Vocês já sentiram medo de falar em público alguma vez? Conhecem alguma pessoa que não prosperou na vida porque sempre se escondeu atrás do medo de falar diante de uma platéia? A sua vida social e profissional poderia ser melhor se tivessem mais desembaraço para falar? Já pensaram alguma vez como surgiu esse problema? Pensaram também como ele poderia ser resolvido?"

## ***2ª Parte — Apresentar o orador***

Na segunda parte, apresente o orador destacando os aspectos diretamente ligados ao assunto que irá discorrer e apresente um currículo resumido do apresentado.

Se alguém for convidado a abordar o medo de falar em público, de nada adiantará enaltecer suas qualidades como bom corredor de automóveis, visto que este fato não lhe creditará autoridade para falar sobre o tema.

Exemplo: "É com enorme satisfação que recebemos a visita do Professor Carlos Rodrigues de Souza, uma das mais expressivas autoridades na pesquisa dos problemas relacionados ao medo de falar em público. O Professor Carlos atua como titular da cadeira de Psicologia na Universidade Federal e escreveu diversos livros sobre a inibição da fala. Um deles, o *Tratado sobre o Medo de Falar em Público*, foi traduzido para oito idiomas, conferindo-lhe notoriedade internacional".

Agora apresente o currículo do orador.

## ***3ª Parte — Repetir o tema e oferecer***

### ***a tribuna ao orador***

Nesta última parte repita o tema e chame o orador para ocupar a tribuna.

Pronuncie as últimas palavras de forma cadenciada e com boa intensidade.

Exemplo: "Para tratar sobre o medo de falar em público, convidamos a ocupar a nossa tribuna o Professor Carlos Rodrigues de Souza".

207

Finalmente, dirija-se ao seu lugar e preste atenção às palavras do orador, dando assim um bom exemplo à platéia.

Providencie um currículo do orador, antecipadamente. Ele mesmo poderá prepará-lo.

Antes de fazer a apresentação, pergunte ao orador se ele gostaria que fosse incluído algum dado especial.

Não exagere nos elogios à pessoa do orador e procure não destacar suas qualidades oratórias, pois isto aumentaria desnecessariamente sua responsabilidade para se apresentar como um bom orador.

208



## ***CAPITULO VIII***

### **QUESTÕES PRATICAS**

Sob o título "Questões Práticas", abordaremos algumas questões que normalmente surgem em sala de aula, baseadas nas experiências dos alunos que, tendo enfrentado o problema em situações reais ou imaginadas, pediram uma opinião sobre qual a atitude a ser tomada. Em todos os momentos vividos por professores, gerentes de treinamento, advogados, vendedores etc, denominaremos sempre como orador aquele que fala.

#### ***1. Como usar o microfone?***

Seria difícil imaginar os dias de hoje sem a presença do microfone. Sua utilidade é incontestável. Ele permite que a comunicação do orador seja mais natural e espontânea, possibilitando falar a grandes platéias da mesma forma como se conversa com uma ou duas pessoas.

Mesmo possuindo todas essas qualidades, o microfone, muitas vezes, é visto como um terrível inimigo, chegando a provocar pânico em determinados oradores, principalmente naqueles menos habituados com a tribuna.

Isso ocorre por não se observar certos procedimentos elementares, mas de capital importância a uma boa apresentação.

Vejamos, de forma resumida, o que deve ser feito para o bom uso do microfone:

### **Microfone de lapela**

Este tipo de microfone praticamente não apresenta grandes problemas quanto a sua utilização; ele é preso na roupa por

209

uma presilha tipo "jacaré", de fácil manuseio. É muito útil quando se pretende liberdade de movimentos na tribuna. Para usá-lo bem, basta atentar aos itens que passaremos a comentar.

a. Ao colocá-lo na lapela, na gravata ou na blusa, procure deixá-lo na altura da parte superior do peito, pois ele possui boa sensibilidade e a essa distância poderá captar a voz com perfeição.

b. Enquanto estiver falando, não mexa no fio. É comum observar oradores segurando, enrolando, ou torcendo o fio do

microfone. Já presenciamos casos que se mostraram cômicos; em um deles, sem perceber, o orador começou a enrolar o fio do microfone e, quando chegou ao final da apresentação, assustou-se ao verificar que estava com mais de dois metros de fio nas mãos.

c. Outra precaução importante a ser tomada ao usar o microfone de lapela é a de não bater as mãos ou tocar no peito com força, próximo ao microfone, enquanto estiver falando, porque esses ruídos também são ampliados, prejudicando a concentração e o entendimento dos ouvintes.

d. É perigoso fazer comentários alheios ao assunto tratado perto de qualquer microfone, porque sempre poderão ser ouvidos. No caso do microfone de lapela o problema passa a ser muito mais grave por causa da sua alta sensibilidade. Ele permite captar ruídos a uma considerável distância. Isto sem contar que, preso na roupa, sempre o acompanhará.

e. Talvez não seja necessário fazer este tipo de comentário, mas como já presenciamos inúmeros ocorridos desagradáveis, vale a pena alertar o orador para que não se esqueça de retirar o microfone quando terminar de falar e for sair da tribuna.

## **Microfone de pedestal**

Este tipo de microfone exige maiores cuidados para sua melhor utilização. É um microfone mais comum e encontrável na maioria dos auditórios. Veja agora o que deverá fazer para evitar problemas e melhorar as condições da sua apresentação:

210

a. Inicialmente verifique como funciona o mecanismo da haste onde o microfone se sustenta e se existe regulagem na parte superior onde ele é fixado. Treine esses movimentos, abai-

xando e levantando várias vezes a haste, observando atentamente todas as suas peculiaridades. Evidentemente essa tarefa deverá ser realizada bem antes do momento de se apresentar, de preferência sem a presença de nenhum ouvinte.

Se isto não for possível, verifique a atuação dos outros oradores mais habituados com o local e como se comportam com o microfone que irá usar.

b. Já familiarizado com o mecanismo de regulagem da altura, teste a sensibilidade do microfone para saber a que distância deverá falar. Normalmente a distância indicada é de dez a quinze centímetros, mas cada microfone possui características distintas e é prudente conhecê-las antecipadamente.



Se durante o teste estiver acompanhado de um amigo ou conhecido, peça que ele fique no fundo da sala e diga qual a melhor distância e qual a altura ideal da sua voz.

c. Ao acertar a altura do microfone, procure não o deixar na frente do rosto, permitindo que o auditório veja o seu semblante. Deixe-o a um ou dois centímetros abaixo do queixo.

d. Ao falar, não segure na haste e fale sempre olhando sobre o microfone; dessa forma o jato da voz será sempre captado; assim, quando falar com as pessoas localizadas nas extremidades da sala, ou sentadas à mesa que dirige a reunião, normalmente posicionada no sentido lateral, gire o corpo de tal maneira que possa sempre continuar falando com os olhos sobre o microfone.

e. Fale, não grite, isso mesmo, aja como se estivesse conversando com um pequeno grupo de amigos. Isso não quer dizer que deverá falar baixinho, sem energia; ao contrário, transmita sua mensagem animadamente, com vibração, mas sem gritar.

f. Se for preciso segurar o microfone com a mão para se movimentar na tribuna, o cuidado com o jato de voz deverá ser o mesmo; nesse caso não movimente a mão que segura o

microfone e deixe-o sempre à mesma distância.

211

### **Microfone de mesa**

O microfone de mesa requer os mesmos cuidados já mencionados, com a diferença de normalmente ser apoiado sobre uma haste flexível. Ao acertar a altura não vacile, faça-o com firmeza e só comece a falar quando o tiver posicionado da maneira desejada.

Se lhe oferecerem um microfone no momento de falar, antes de aceitar ou recusar, analise algumas condições do ambiente. Se os outros oradores falaram sem microfone e se a sala não for muito ampla e permitir que a voz chegue até os últimos ouvintes, sem dificuldade, poderá recusá-lo.

Se alguns oradores se apresentaram valendo-se do microfone, ou se sentir que o tamanho da sala e a acústica impedirão sua voz de chegar bem até as últimas pessoas da platéia, aceite-o.

Se o microfone apresentar problemas e você perceber que eles persistirão, desligue-o e fale sem microfone. Não peça opinião a ninguém sobre essa atitude. A apresentação é sua e você

é o responsável pelo seu bom desempenho. O microfone deve ajudar a exposição. Se, ao contrário, atrapalhar, é preferível ficar sem ele.

## 2. Como participar de uma reunião

*na empresa?*

Michael Doyle e David Straus, no livro *Reuniões Podem*

*Funcionar*, revelam um dado interessante — nos Estados Unidos são realizadas, por dia, cerca de dois milhões de reuniões.

No Brasil, o número também é bastante elevado e cresce rapidamente, pois cada vez mais as pessoas se reúnem com o objetivo de trocar informações ou encontrar soluções para os seus problemas.

Imaginamos que nas reuniões das empresas é que mais se utiliza a palavra. Não existe, entretanto, um tipo de comunicação específico para falar nessas ocasiões. São as mesmas regras estudadas nos capítulos anteriores, com algumas adaptações que passaremos a analisar.

212

### **A postura**

A postura é um dos mais importantes indicadores do grau de interesse e de convicção sobre os assuntos tratados numa reunião. Alguém que se recosta preguiçosamente na cadeira ou se apóia de maneira indolente com os cotovelos sobre a mesa,

quase sempre demonstra indiferença aos temas abordados.

Recomenda-se uma atitude firme, com o corpo levemente inclinado para frente, de maneira disciplinada, atenta e convicta.

Como o número de pessoas que se reúnem é pequeno, geralmente inferior a vinte, considerando ainda que a posição para falar é sentada, os gestos precisam ser moderados, discretos, sem exageros. A complementação da fala com o auxílio da expressão corporal, será exercida mais pelo jogo fisionômico, e os gestos mais amplos marcarão os momentos de maior emoção e as idéias que precisam ser destacadas.

### **A comunicação visual**

O olhar é importante para marcar a presença do participante, facilitar a assimilação dos assuntos discutidos e propiciar a percepção do retorno das reações provocadas pela mensagem. Ao participar de uma reunião, evite ficar com os olhos perdidos no infinito, vagando nos detalhes do lustre, percorrendo os pormenores do quadro que está na parede, acompanhando os contornos do cinzeiro sobre a mesa, ou admirando os movimentos do lápis que gira negligentemente entre os dedos. Olhe com interesse e atentamente quando estiver ouvindo, e para

todos os participantes quando estiver falando.

### **O vocabulário**

Já vimos que o bom vocabulário é aquele que se adapta à capacidade de compreensão das pessoas que compõem a platéia. Se for uma reunião de que participam técnicos de um determinado setor da empresa, o vocabulário poderá ser específico daquela atividade profissional. Se, entretanto, for em presença de ouvintes pertencentes a diversos setores e não familia-

213

rizados com certos termos, é preferível um vocabulário mais abrangente e fácil de ser entendido.

### **A maneira de falar**

O participante de uma reunião deverá falar pausadamente, com energia, e voz audível, defendendo seus pontos de vista até com certa vibração, mas sempre de maneira ponderada.

Mesmo quando houver divergências, precisará demonstrar calma, compreensão e debater suas idéias sem se exaltar, demonstrando que a razão prevalece sobre a emoção.

### **A objetividade**

Normalmente as reuniões consomem tempo desnecessá-

rio por causa de comentários sobre assuntos alheios ao objetivo traçado. Quem participa de uma reunião precisa ter em mente o caminho a ser seguido e os pontos que serão tratados, a fim de externar as idéias objetivamente, sem divagações.

### **A preparação**

Obviamente, a objetividade poderá ser conquistada com maior facilidade se existir uma preparação antecipada, antes da reunião, colocando os assuntos pela ordem de prioridade e prevenindo as possíveis resistências que os outros participantes colocarão às idéias defendidas.

### **A seriedade**

Ninguém pretende uma reunião taciturna e circunspecta, mas o excesso de brincadeiras sempre atrapalha o seu bom andamento. Utilize o bom humor com moderação, canalizado pela saudável presença de espírito, tendo em mente nunca fazer brincadeiras que humilhem ou magoem os companheiros.

### **A naturalidade**

O profissional não pode modificar sua forma de se apresentar só porque participa de uma reunião. Talvez algumas reu-

niões, pela sua importância, provoquem maior tensão, mas esse fato não deve atrapalhar a naturalidade. Principalmente no ambiente de trabalho, todos se conhecem e a mudança de com-

portamento é rapidamente identificada pelo grupo, o que certamente provocará prejuízos à colocação das idéias e à imagem de quem se apresenta.

### **O aparte e a objeção**

Já percebeu como as pessoas reagem quando suas idéias são refutadas ou criticadas? Estando certas ou erradas, não importa, enchem-se de razões e passam a se defender de todas as maneiras possíveis para que sua opinião seja vencedora. Isso acontece com quase todas as pessoas, independentemente da sua formação ou posição hierárquica, é uma reação normal.

Sendo este um comportamento humano previsível, alguns cuidados podem ser adotados ao levantar uma objeção:

### **Cite um exemplo próprio**

Se teve oportunidade de agir, no passado, de maneira semelhante à pretendida pela pessoa que defende a idéia, conte o fato procurando relatar como aquela linha de atuação era importante na sua forma de pensar e como foi difícil convencer-se do contrário. Isso lhe dará autoridade sobre o assunto e revelará



certa solidariedade com o companheiro que ficará mais disposto a escutar sua proposta.

### **Concorde com alguns pontos**

Concorde com certos pontos da proposta e peça apenas que sejam acrescentadas algumas informações. Essa forma de agir desarmará o defensor da idéia, que ficará interessado em ouvir suas palavras.

Ex.: Estou plenamente de acordo com a proposta do Paulo Roberto quanto à linha de conduta do nosso departamento de produção e às metas estabelecidas para o departamento de vendas. Ele não chegou por acaso aos números apresentados,

215

pesquisou os dados estatísticos, acompanhou os relatórios dos vendedores e avaliou com segurança as perspectivas do comportamento do mercado no próximo ano. Gostaria apenas de acrescentar alguns detalhes que talvez ajudem na decisão a ser

tomada (pausa, esperando a reação positiva do companheiro que defende a idéia). Tenho aqui um estudo... (a partir desse ponto começam as objeções).

### **Tome a defesa contra um adversário comum**

Se o defensor da idéia possuir um adversário e você concordar com sua linha de atuação, externe essa opinião antes de

levantar as objeções.

Ex.: Tenho acompanhado a linha de atuação do Paulo

Roberto na defesa do projeto de diversificação da linha de produção da empresa. As barreiras que foram colocadas no prosseguimento do seu plano nasceram a partir de profissionais que não estão devidamente familiarizados com seus estudos e não puderam avaliar sua experiência na preparação das modificações pretendidas. Eu que conheço a seriedade do trabalho do Paulo Roberto, sinto-me à vontade para sugerir alguns dados complementares à sua idéia, porque sei que acima de qualquer estudo ele coloca o desempenho da empresa. (Aqui começam as objeções.)

Colocando assim as idéias, não magoará seus companheiros, nem criará neles defesas desnecessárias.

### **3. Quando um ouvinte formular uma**

*pergunta, qual deverá ser a atitude*

*do orador se não souber a resposta?*

Um ouvinte formula uma pergunta ao orador por vários motivos:

- a. por dúvida — quando não compreende perfeitamente o que está sendo transmitido;
- b. por vontade de aprender — quando assimila as informações fornecidas, mas deseja saber mais sobre o assunto;

216

- c. por necessidade de se destacar no ambiente — quando deseja ser notado pelas outras pessoas que formam o auditório, independentemente de ter entendido ou não o que está ouvindo;
- d. para provocar — quando deseja atrapalhar o desenvolvimento da apresentação por causa da hostilidade que nutre contra o tema ou contra o próprio orador;
- e. para testar os conhecimentos de quem fala — quando deseja certificar-se da segurança do orador sobre a matéria.

Cada circunstância poderá ser contornada de forma diferente, desde que seja possível manter a tranquilidade e identificar o objetivo da indagação.

Em todas as situações nunca invente respostas, pois esse artifício poderá ser percebido pelo auditório, que deixará de acreditar nas suas palavras. Por outro lado, talvez não seja conveniente dizer que não conhece a resposta, porque sua autoridade poderia ser enfraquecida. Muitos acreditam que a franqueza de dizer "sinto muito, mas não sei a resposta" é reconhecida como grande qualidade, mas quem já defrontou com episódios semelhantes sabe que isso nem sempre é verdadeiro. Apenas não se devem preocupar muito com as consequências dessa afirmação os oradores que possuem larga e inquestionável reputação no campo do assunto que tratam. Afora estes, antes de utilizar o último recurso, a confissão de que não sabe a resposta, alguns procedimentos poderiam ser adotados:

a. Se conseguir identificar no ouvinte que faz a pergunta alguém que deseja demonstrar conhecimento, destacar-se no ambiente, provocar ou testar seus conhecimentos, uma alternativa que geralmente apresenta bons resultados é devolver a ques-

tão ao interlocutor. Por exemplo: O que você pensa a respeito? Existe boa possibilidade de receber a resposta da própria pessoa que formulou a pergunta. Se ainda assim a resposta for negativa, isto é, se o ouvinte não souber responder, aja de acordo com a sugestão dada na hipótese seguinte.

b. Se perceber que a pergunta tem como origem a dúvida ou a vontade de aprender, poderá devolvê-la ao grupo. Por exem-

217

plo: O que vocês pensam desta questão? Também haverá chances de que alguém possa ajudá-lo com a resposta. Como o tema abordado numa apresentação é familiar ao orador, uma sugestão da platéia poderá ser suficiente para que se encontre uma saída para o problema formulado. Mesmo que ninguém tenha respondido, haverá uma divisão da responsabilidade com o grupo, e nesse momento você poderá prontificar-se a pesquisar a solução em nome de todos, preservando assim a sua imagem.

Se julgar que a circunstância é desfavorável para adotar uma dessas sugestões e que no transcorrer da exposição poderá encontrar uma saída, peça para voltar ao tema. Dificilmente

alguém discordará e você ganha tempo ou para uma resposta mais apropriada, ou para depois a sós com quem fez a pergunta dizer que irá pesquisar. Agora, se sentir que tais procedimentos não serão convenientes, não hesite em confessar que desconhece a resposta.

## **4. Como proceder quando alguém conversa**

### ***na sala, atrapalhando a apresentação?***

Certa vez, ainda no curso ginásial, ocorreu uma cena que jamais escapou a nossa lembrança. Um colega de classe, ao perguntar, inocentemente, a um companheiro que se sentava ao lado qual a frase pronunciada pelo professor, foi pego em flagrante pelo mestre, que o retirou da sala como se fosse um "criminoso". Ficamos imaginando se alguém teria o direito de expulsar um ouvinte da sala porque conversou, ao invés de prestar atenção à exposição.

Sim, tem o direito, mas este é o último recurso de que dispomos. Antes de tomar uma atitude tão extrema, existem alguns passos que precisam ser dados:

#### **a. Fale um pouco mais baixo**

Erroneamente, alguns oradores passam a falar num tom mais intenso, quando percebem ruídos no ambiente. Agir assim, além de não resolver o problema, poderá agravá-lo, por-

que quase sempre passa a existir uma espécie de concorrência, onde o participante no auditório também aumentará a intensidade da fala. Deve-se

falar mais alto somente na primeira ou segunda frase, para chamar a atenção, depois recomenda-se

baixar a altura para que a voz da pessoa na platéia sobressaia no ambiente, forçando-a naturalmente a ficar em silêncio.

#### **b. Passe a falar olhando na direção de quem conversa**

Se o primeiro procedimento, falar mais baixo, não for suficiente, o passo seguinte é olhar com insistência na direção de quem conversa, sempre falando com voz mais baixa. Ao perceber que foi notado, talvez ele se cale.

#### **c. Pare de falar**

Praticamente todas as situações poderão ser resolvidas com os dois procedimentos anteriores, mas, se isto não ocorrer, pare de falar e continue olhando na direção daquele que atrapalha a sua exposição. Dificilmente alguém continuaria a se manifestar no auditório, sentindo que o orador parou de falar e lhe dirige o olhar.

#### **d. Peça que se cale**

É desagradável ter que chegar a este estágio. Nesse instante já se caracterizou uma certa animosidade que nunca interessa a qualquer orador, mas se depois de todas as tentativas ainda persistir o problema, não tenha receio, peça que o importunador



se cale.

#### **e. Retire-a da sala**

É o último recurso. Tudo já foi tentado para que a exposição tivesse um rumo normal, mas a pessoa que ainda continua falando não está interessada nas suas palavras e não demonstra qualquer respeito ao ambiente; é um corpo estranho que precisa ser eliminado. Retire-a da sala.

219

Antes de tomar esta decisão, com certeza você já estará certificado de que possui autoridade para isto. Como é que poderíamos colocar alguém fora da sala se ele é o presidente de uma companhia para a qual necessitamos vender nossos serviços?!

#### **f. Faça uma pergunta simples**

Nesse caso, nada mais resta a fazer. O indivíduo continua conversando, atrapalha totalmente a apresentação e não existe autoridade para retirá-lo da sala. Antes de desistir, faça uma pergunta bastante simples relacionada com o tema que desenvolve e procure envolvê-lo pela sua própria resposta.

Se, depois de todo esse esforço, sentir que as tentativas

foram infrutíferas, peça a Deus que o ajude. Se nem Ele ajudar, pare de falar e se retire.

Isso provavelmente nunca ocorrerá.

### **5. *Como dar um aviso?***

Depende muito do tipo de aviso que será dado. Se for para avisar uma platéia, que por quatro ou cinco horas esteve observando uma solenidade cansativa, sobre o almoço que será servido, não há muito mais a dizer do que: "O almoço será servido dentro de quinze minutos no salão central". Todos estarão preparados para receber essa informação, mais do que isso, ansiosos por ela.

Agora, se o tipo de aviso exigir maiores explicações, devemos até recorrer à ordenação didática da fala, estudada há pouco; não com o objetivo de fazer um discurso, mas para que o aviso tenha uma seqüência lógica.

## **1ª Parte — INTRODUÇÃO**

### **CHAMAR A ATENÇÃO DO AUDITÓRIO**

Nem sempre encontramos o auditório silencioso, aguardando o aviso. Frequentemente as pessoas estão conversando e não raramente em meio a grande agitação. Na primeira parte

devemos captar a atenção do auditório por meio de frases motivadoras ou surpreendentes.

Ex.: Depois de sermos astros de primeira grandeza, teremos a oportunidade de assistir às nossas brilhantes apresentações.

## **2ª Parte — PROPOSIÇÃO**

### **RESUMIR O AVISO A SER DADO**

Na segunda parte devemos resumir o aviso a ser dado, em uma rápida frase. Isto alertará o auditório sobre o tipo de informação que irá receber.

Ex.: Iremos passar o teipe da nossa solenidade.

## **3ª Parte — PREPARAÇÃO**

### **PREPARAR O AVISO PRINCIPAL, COM RÁPIDOS COMENTÁRIOS**

Essa preparação poderá basear-se em algum elemento histórico ou nas circunstâncias do momento do aviso.

Ex.: Depois de toda a preparação e todo o esforço dedicado para promover esta festa maravilhosa, não poderíamos deixar de registrar estes momentos emocionantes. Gravamos toda

a solenidade em vídeo-teipe, a fim de preservar as imagens e para que depois, longe destas emoções, pudéssemos assistir calmamente a tudo o que aconteceu.

#### **4ª Parte — AVISO PRINCIPAL**

##### **DAR O AVISO**

Deve-se dar o aviso detalhadamente, permitindo assim que seja bem compreendido, principalmente o local, o dia e a hora.

Ex.: O teipe será exibido na nossa sede, no próximo dia 8, quarta-feira, às 20 horas. Se desejarem, poderão levar alguns amigos, dando-lhes também a oportunidade de assistir à nossa festa.

221

Para evitar dúvidas, dê o aviso de maneira pausada, salientando bem as informações mais importantes.

Mesmo que o aviso seja distribuído por escrito, não deixe de transmitir as informações verbalmente. É provável que algumas pessoas guardem os papéis que receberam na reunião e não leiam o texto. Temos observado esse fato, até com certa frequência.

## 6. Quais as recomendações para utilizar

### *o quadro-de-giz ou o quadro magnético?*

O quadro é um excelente elemento auxiliar, mas precisa ser corretamente utilizado.

#### **Para escrever**

- a. Quando estiver escrevendo, procure não falar; ou fale antes e escreva depois, ou escreva antes e fale depois.
- b. Não fique na frente do quadro quando estiver escrevendo para não atrapalhar a visão dos ouvintes; procure escrever colocando o corpo ao lado.
- c. Escreva com um tamanho de letra que possa ser visto por todos, principalmente pelas pessoas que estão mais atrás na sala.
- d. Procure não utilizar a parte inferior do quadro, pois as pessoas que ficam no fundo da sala geralmente têm dificuldade para ler as informações colocadas neste espaço.
- e. O giz de cor amarela sempre se destaca mais.
- f. Se for utilizar um quadro magnético (branco), verifique se os pincéis não estão secos e se o apagador está funcionando.

## **Para usar as informações do quadro**

Quando for apresentar informações colocadas no quadro, lembre-se de que poderá proceder de três maneiras diferentes:

a. A informação a ser destacada é muito importante. Nesse caso, aponte o elemento a ser informado, comece a falar e só depois é que deverá retirar o indicador do quadro.

222

b. A informação a ser destacada tem apenas relativa importância. Nesse caso, aponte o elemento a ser informado, retire o indicador do quadro e comece a falar.

c. Todas as informações ou um grande número delas têm importância. Nesse caso, use gestos mais largos, apontando todos os elementos a serem informados e falando ao mesmo tempo.

Ao apagar o quadro comece pela parte superior. Embaixo normalmente ficam as últimas informações e por isso deverão ser apagadas no final.

Evite falar olhando para o quadro; olhe apenas o suficiente para ler as informações e volte-se para falar olhando para o auditório.

## ***7. Se for convidado para falar sobre um***

*assunto desconhecido e sem tempo de  
preparar-se, o que deverá ser feito?*

**Recuse o convite.**

## **8. Quando um orador comete um engano,**

***deve corrigir o erro ou continuar falando?***

Depende do tipo de erro cometido. Se transmitir uma informação incorretamente e este fato prejudicar a compreensão do auditório, deverá corrigir o erro. Se pronunciar incorretamente uma determinada palavra e essa falha não provocar prejuízo no entendimento da platéia, deverá continuar falando sem se interromper.

Mais uma vez é preciso dedicar cuidado especial à imagem de quem fala. Embora não ocorra prejuízo no entendimento da platéia, os ouvintes poderão acreditar que a palavra foi pronunciada incorretamente por desconhecimento do orador; assim, é recomendado encontrar uma forma de encaixar a mesma palavra em uma das frases seguintes, para demonstrar que se tratou mesmo de um engano.

223

## **9. Como o orador deverá preparar a matéria da sua palestra?**

A primeira pesquisa a ser realizada é no próprio conheci-



mento do orador. Reúna todas as informações de que puder lembrar-se sem recorrer a qualquer tipo de auxílio.

Em seguida providencie uma entrevista com alguém que seja um especialista ou autoridade no assunto que deverá abordar.

O próximo passo é fazer pesquisas com auxílio do computador e consultar os livros, revistas, jornais e apontamentos da sua própria biblioteca.

Finalmente, dirija-se à biblioteca pública, arquivos de jornais e às livrarias.

Coloque todas as informações pertinentes à matéria numa folha de papel e só após este primeiro trabalho é que deverá selecionar aquelas que julgar mais importantes.

Distribua as informações que merecerem ser incluídas em três ou quatro partes, de acordo com sua natureza.

Enquadre esse material dentro da ordenação didática da fala que abordamos nos capítulos anteriores, treine bastante e estará pronto para falar.

## 10. Como manter o interesse do auditório

### *por tempo prolongado?*

Não existe assunto que, bem elaborado e bem conduzido, deixe de interessar ao auditório. Entretanto, sabemos que alguns são mais áridos do que outros e que por isso mesmo exigem maior esforço de concentração do público. Além de todos os cuidados recomendados nos capítulos anteriores, sugerimos mais dois recursos que poderão auxiliar a manter o interesse da platéia:

a. Procure preparar o ouvinte para receber as informações mais importantes. Faça isso com a ajuda de perguntas e reflexões como: Qual a solução para esse problema? ou O que será que o nosso inimigo imaginou?

224

Assim, quando a informação for colocada, encontrará o auditório interessado em ouvi-la.

b. Quando perceber demonstrações de cansaço na platéia, conte uma história ou anedota descontraída, sem ligação com o conteúdo da matéria exposta. Esse procedimento descansa-

rá a mente dos ouvintes, possibilitando revigorar seu interesse e torná-los mais atentos quando voltarem ao tema da apresentação. O cuidado que se recomenda é não desenvolver esse assunto marginal por tempo muito prolongado, para não perder completamente a concentração da assistência, pois nesse caso ela não conseguiria mais voltar a acompanhar o desenvolvimento da linha de raciocínio.

***11 . Deixar o auditório fazer perguntas  
no final da apresentação não poderia quebrar  
a força emocional da conclusão?***

Sempre que permitir perguntas da platéia no final da sua exposição, principalmente se o assunto possibilitar elementos de expressiva emoção, reserve as frases de encerramento para serem proferidas depois do período de perguntas. Assim poderá retomar a palavra e concluir a exposição como desejar.

## **12. Um filme, sobre o assunto**

*que iremos abordar, deverá ser*

*projetado antes ou depois da exposição?*

Se o filme tiver a finalidade de preparar o assunto a ser exposto, deverá ser projetado antes; se tiver a finalidade de provar a matéria a ser apresentada, deverá ser projetado depois.

### **13. Se puder escolher o horário, o orador**

*deverá falar de manhã ou à tarde?*

À tarde, principalmente logo após o almoço, é muito comum o auditório apresentar certa sonolência. Se puder escolher, prefira sempre o período da manhã.

## 14. Quando ocorrer o "branco" e não

*encontrar as palavras para continuar, o que*

*deverá ser feito?*

O "branco" ocorre basicamente por três motivos: excesso de nervosismo, falta de conhecimento profundo sobre a matéria tratada e despreparo na ordenação das diversas partes da apresentação.

Estando você bem preparado sobre o conteúdo da mensagem e seguindo as recomendações dadas até aqui para combater o medo de falar em público e ordenar de maneira correta as diversas partes da apresentação, dificilmente terá "branco" ao falar diante de platéias.

Se ainda assim esse fato vier a acontecer, repita as últimas informações, se possível com palavras diferentes, como se estivesse fazendo uma revisão para facilitar a compreensão dos ouvintes e dessa forma ganhará tempo para procurar com mais tranquilidade a palavra ou a frase que não consegue se lembrar. Se mesmo com esse recurso a informação não puder ser recordada, talvez seja possível continuar falan-

do a partir dessa revisão sem tocar mais no ponto esquecido, e a platéia ou não perceberá o que ocorreu, ou julgará que se tratou de um pequeno engano ou de uma opção diferente do orador. Entretanto, se sentir que essa alternativa não dará resultado, *revele* ao público que em seguida deverá se lembrar da informação esquecida e, mesmo que não se lembre, as pessoas envolvidas com a mensagem talvez nem se dêem conta de que num determinado momento da apresentação ocorrera um esquecimento.

Em todas essas circunstâncias procure manter a calma e a tranqüilidade, assim as chances de obter um bom resultado serão melhores.

### ***15. Como reagir ao riso do auditório?***

Quando conseguimos provocar o riso do auditório, conquistamos um estágio de elevada comunicação, afinal, é uma indicação de que a platéia aceitou a nossa presença.

226

Para aproveitar todo o momento de emoção dos ouvintes, não poderemos voltar a falar precipitadamente, interrompendo o riso e quebrando os instantes de prazer vividos pela assistência. Também não poderemos esperar que terminem de rir, para

que a emoção não seja desperdiçada. Ao percebermos que o ruído dos risos começa a diminuir, devemos voltar a falar e aproveitar a fase mais importante daquele envolvimento emocional entre o ouvinte e o orador.



## **16. Como um orador poderá demonstrar maior *naturalidade durante a sua apresentação?***

A naturalidade, conforme já tivemos oportunidade de observar, aparece com o desenvolvimento da prática e do treinamento. Alguns oradores entretanto, mesmo depois de se tornarem experientes na arte de falar, continuam a aparentar um certo artificialismo nas suas apresentações. Isto ocorre por vários motivos, mas constatamos que quase sempre acontece porque eles não aproveitam adequadamente as pausas. É preciso falar usando, sempre que possível, as pausas, como se estivéssemos conversando com um grupo de amigos, sem pressa, descontraidamente, pausadamente. Mesmo as pessoas que não conseguem falar mais lentamente, porque isto prejudica a boa fluência do seu pensamento, entre uma idéia e outra poderão promover e utilizar bem a pausa. Para que a pausa possa ser corretamente aproveitada, o orador deverá continuar olhando para o auditório durante os instantes de silêncio e, quando voltar a falar, as suas primeiras palavras deverão ser pronunciadas com energia, demonstrando convicção, indicando assim que

naquele momento estava refletindo, optando pela melhor idéia, e não desesperado, à cata de palavras que expressassem seus pensamentos.

## ***2 7. Qual a receita para se tornar***

### ***um bom orador?***

Já verificamos que não existe receita mágica que transforme alguém num bom orador. Todos os caminhos são trabalho-

227

sos e difíceis, exigindo sempre muita vontade, perseverança e determinação. É um aprendizado doloroso e de certa forma solitário, porque dependerá, sempre, apenas de quem deseja

falar bem. Se fôssemos dar uma receita para a boa comunicação, aproveitaríamos a idéia espirituosa e bem-humorada de um ex-aluno, Gilberto Silva, que em linhas gerais sugeriu a seguinte composição:

Ingredientes:

- uma boa dose de autoconfiança
- uma colher de humildade
- uma xícara de expressão corporal, acrescida de boa voz
- riqueza de vocabulário a gosto e
- uma colher de fermento marca "entusiasmo"

Preparo:

Bata a humildade com a expressão corporal e em seguida misture a simpatia pessoal, naturalmente. Coloque uma pitada de assunto paralelo, sem exagerar.

Vá pondo a postura em todas as fases do preparo e finalmente adicione o fermento do entusiasmo.

Unte a fôrma com bastante expressividade e em seguida derrame à massa a sabedoria e deixe-a crescer.

Não descuide um só instante da temperatura do auditório, conservando-a em nível bem elevado.

Cubra tudo com a calda da expectativa para despertar o interesse, a atenção e a curiosidade dos ouvintes.

Doure tudo no calor do auditório e saboreie o sucesso.

Esta é a fórmula infalível, uma receita que requer acima de tudo estudo e treinamento.

***18. Quais os cuidados para se utilizar bem os recursos visuais numa apresentação?***

Os recursos visuais são muito importantes na comunicação. Basta dizer que, se transmitirmos uma mensagem apenas verbalmente, depois de três dias os ouvintes se lembrarão so-

mente de 10% do que falamos; se, entretanto, transmitirmos a mensagem verbalmente, mas com o auxílio de recursos visuais, a platéia se lembrará de 65 % do que foi comunicado.

Para saber se a mensagem deve ser transmitida com auxílio de recursos visuais, reflita se eles atenderão a pelo menos três objetivos fundamentais:

- a) destacar as informações importantes;
- b) facilitar o acompanhamento do raciocínio por parte dos ouvintes;
- c) aumentar a capacidade de memorização da platéia.

Assim, não use um visual só porque é bonito, todo mundo está usando, ou para que sirva de apoio para que você se lembre dos pontos que irá abordar. Se a utilidade fosse apenas a de permitir que você acompanhasse os tópicos, seria mais recomendável que usasse um roteiro escrito numa folha de papel.

Por que usar as informações num visual para a platéia se só servirá para você se orientar?

Ao produzir um visual tome as seguintes precauções:

— utilize letras com tamanho que todos na platéia possam ler;

- coloque apenas a essência da mensagem traduzida em poucas palavras ou expressões;
- transforme todos os números que puder em gráficos;
- use cores, sem exagero.

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 platéia, mostrar as informações no visual e ter liberdade para se movimentar diante do público.

Atenção — Use qualquer tipo de visual que desejar, principalmente os que puderem ser projetados com auxílio do computador, mas tome cuidado para não exagerar. Não deixe que o recurso que deveria servir como apoio acabe sendo tão espetacular que desvie o interesse do público de sua apresentação.

229

## **ÍNDICE ONOMÁSTICO**

Afonso Celso, 82

Hitler, 61, 148, 182

Afonso Pena Júnior, 135

Humberto de Campos, 53

Afrânio Peixoto, 135

Isócrates, 26, 28

Aloysio de Castro, 57

Jânio Quadros, 131

Altino Arantes, 166

Jean-François Marmontel, 132

Alves Mendes, 149

João de Barros, 116

Amadeu Amaral, 177

João Mangabeira, 129

Anaxímenes de Lâmpsaco, 26

João Mendes Júnior, 128

Antão de Moraes, 62, 132

João Neves da Fontoura, 54, 183

Antônio Cândido, 113

João Paulo II (Papa), 127

Antônio Flávio de Castro e Conde, 144

Joaquim Nabuco, 82, 185, 186

Antônio Vieira (Padre), 146, 167

José Bonifácio de Andrada e Silva, 47,

Aristóteles, 27

130, 137, 152, 155

Armando de Salles Oliveira, 119

José do Patrocínio, 35

Assis Chateaubriand, 180

José Kairalla, 46

Augusto de Lima, 51

José Roberto Bernasconi, 81

Barão de Rio Branco, 133

Jules Senger, 107

Benjamin Constant, 166

Machado de Assis, 57

Bernard Shaw, 42

Maquiavel, 132

Blota Júnior, 13,64, 113

Maurice Garçon, 105

Borges (Reverendo), 36

Medeiros e Albuquerque, 169

Brasílio Machado, 47

Monte Alverne, 111

Cardozo de Mello Neto, 184

Nei Gonçalves Dias, 125

Carlos de Laet, 143, 183

Olavo Bilac, 93, 118, 184

Carlos Lacerda, 136

Oliveira Salazar, 155

Cícero, 29, 47, 110

Osmar Santos, 34

Clóvis Bevilacqua, 134

Paula Ney, 36

Coelho Neto, 35, 151

Paulo de Brito Aranha, 87

Corax, 25, 26, 28

Pedro Lessa, 132, 133

Crasso, 28

Pierre Weil, 37

Dantas Barreto, 183

Platão, 27

Demóstenes, 28, 47, 55

Plócio, 28

Don Aquino Correa, 95



Edmundo de Miranda Jordão, 134

Pontes de Miranda, 134

Emilio Castelar, 116, 161

Quintiliano, 29, 106, 126, 145, 166

Emilio Mira Y Lopez, 32

Raimundo Correa, 177

Esteban Monegal Y Nogués, 159, 164

Raul Briquet, 154

Fernando Mauro Pires Rocha, 113

Roland Tampakow, 37

Francisco de Castro, 57

Ruy Barbosa, 59, 62, 160, 174

Francisco Freire de Carvalho, 126

Silva Jardim, 35

Gabriel de Rezende Filho, 128

Sócrates, 26

Getúlio Vargas, 115

Solon Borges dos Reis, 63

Gilberto Silva, 228

Soriano Neto, 181

Gonçalves Dias, 81

Tancredo Neves, 181

Górgias, 26

Thomaz Alves, 132

Graça Aranha, 162

Tiradentes, 181

Guaracy Silveira, 147

Tísias, 25

Henri Frederic Amiel, 50

Vasconcelos (Padre), 102

Henrique Ferri, 53, 117

Waldir Troncoso Peres, 49

230

## **BIBLIOGRAFIA**

AILES, Roger. *You are the message: getting what you want by being who you are*. Nova York: Doubleday, 1988. 223 p.

ALVIM, Décio Ferraz. *Nobre arte de falar em público e desenvolvimento pessoal*. 6. ed.

São Paulo: Pioneira, 1975. 148 p.

AMET, Émile . *Arte de falar em público*. Lisboa: Ailland, Alves Bastos Editores, [ca. 1910].

164 p.

. *Comment on apprend à parler en public*. Paris: Jouve & Cia., 1926. 670 p.

ANDER - EGG, Ezequiel, AGUILAR, Maria José. *Como aprender a hablar en público*.

Buenos Aires: Editorial Humanistas, 1988. 160 p.

ANDERSON, James B. *Falar para grupos*. Portugal: Edições Cetop, 1991. 276 p. Tradução de *Speaking to groups* — 1989.

AREZIO, Luigi. *farte delia parola*. Florença: G. C. Sansoni, 1915. 188 p.

ARISTÓTELES. *Arte retórica e arte poética*. Tradução por Antônio Pinto de Carvalho.

Rio de Janeiro: Tecnoprint, s.d. 350 p. Tradução de *Art rhétorique et art poétique*.

ASLETT, Don. *Is there a speech inside you?* Cincinnati: Writer's Digest Books, 1989.

131 p.

ATKINSON, William Walker. *L'arte di esprimersi e I principi del discorso*. Tradução por Elena Zonotti. Milão: Fratelli Bocca Editori, 1945. 160 p.

BARBOSA, Osmar. *A arte de falar em público*. Rio de Janeiro: Tecnoprint, s.d. 296 p.

BARTOLO, Ignacio Di. *Como hablar en público*. Argentina: Ediciones Corregedor, 1990.

184 p.

BASTOS, Francisco, Monsenhor Dr. *Os segredos da arte de falar em público*. 2. ed. São Paulo: 1976. 150 p.

BEDROSIAN, Margaret M. *Speeches like a pro in business and public speaking*. Nova York: John Wiley & Sons, Inc., 1987. 212 p.

BELL, David Charles, BELL, Alexander Melville. *Bell's standard elocutionist*. Londres: Hodder and Stoughton, 1892. 600 p.

BELL, Gordon. *Segredos para ser bem-sucedido em discursos e apresentações*. Tradução por Antonio Carlos R. Serrano. São Paulo: Nobel, 1992. 176 p. Tradução de *The secrets of successful speaking and business presentations* — 1987.

BELLENGER, Lionel. *A persuasão*. Tradução por Waltensir Dutra. Rio de Janeiro: Zahar, 1987, 104 p. Tradução de *La persuasion*.

BENNET, Millard, CORRIGAN, John D. *O sucesso pela comunicação*. Tradução por Marcílio Cláudio Barbosa. Rio de Janeiro: Record, [ca. 1978]. 296 p. Tradução de *Successful communication and effective speaking*.

BÉRANYÉ, Talhou. *101 consejos para vencer la timidez*. Tradução por Juan Naves Ruiz.

México: Editorial Diana, 1987. 152 p. Tradução de *101 conseils pour vaincre la timidité*.

BERLO, David K. *O processo da comunicação*. 4. ed. Tradução por Jorge Arnaldo Fortes. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1972. 272 p. Tradução de *The process of communication* — 1960.

BERNE, Dr. Eric. ; *Quê dice usted después de decir "hola"?* Tradução por Neri Daurella.

Buenos Aires: Casa Grijalbo S.A., 1989. 494 p. Tradução de *What do you say after you say hello?* — 1973.

231

BLAIZ, Jean. *L'art de dire*. 2. ed. Paris: Librairie Armand Colin, 1906. 320 p.

BLOCH, Pedro. *Falar bem com boa voz*. Rio de Janeiro: Bloch, 1984. 72 p.

. *Falar é viver*. Rio de Janeiro: Nórdica, 1980. 160 p.

. *Melhore sua voz*. Rio de Janeiro: Tecnoprint, 1986. 102 p.

. *Você quer falar melhor?* 6. ed. Rio de Janeiro: Bloch, 1974. 160 p.

. *Voz e fala da criança*. Rio de Janeiro: Nórdica, 1981. 112 p.

BOURDOISEAU, Y, FURET, Y, GAUQUELIN, M. Et F., GRAND PIERRE, D. et. alii.

*Des tests pour mieux communiquer*. Paris: Editions Retz, 1988. 192 p.

BOWER, Sharon. *Painless public speaking*. 3. ed. Glasgow: William Collins Sons & Co.

Ltda., 1990. 227 p.

BROOKS, Willian T. *High impact public speaking*. Nova Jersey: Prentice Hall, 1988.

152 p.

BROW, George. *Bien faire un cours, un exposé, une conférence: enseigner, exposer, expliquer*. Tradução por Hélène Trocmé et Paul Sager. Paris: Les E'ditions D'organisation, 1989. 158 p.

BROWN, Charles T. *Introdução à eloquência*. 2. ed. Tradução por Maria Luisa Bitencourt.

São Paulo: Fundo de Cultura, 1967. 2 v. Tradução de *Introduction to speech* — 1955.

BROWN, Lilian. *Your public best: the complete guide to making successful public appearances in the meeting room, on the platform, and on TV*. Nova York: Newmarket Press, 1989. 223 p.

BUENO, Silveira. *A arte de falar em público*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1933.

222 p. [Até 1988 foram publicadas dez edições por editoras diferentes.]

. *Manual de califasia, califonia, calirritmia e arte de dizer*. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1948. 232 p.

CÂMARA JR., J. Mattoso. *Manual de expressão oral e escrita*. 5. ed. Petrópolis: Vozes, 1978. 158 p.

CÂMARA, João Meireles. *A estratégia da palavra*. São Paulo: Sugestões Literárias, 1972.

184 p.

. *No plenário do júri*. São Paulo: Saraiva, 1982. 222 p.

CANUYT, Georges. *La voz*. 4. ed. Buenos Aires: Hachette, 1955. 336 p.

CARACIKI, Abigail Muniz. *Distúrbios da palavra*. 2. ed. Rio de Janeiro: Enelivros, 1983.

112 p.

CARBONELL, Roberto G<sup>a</sup>. *Todos pueden hablar bien*. Madri: Editorial Edaf, 1991. 256 p.

CARNEGIE, Dale. *Comment parler en public*. França: Les Guides Société Hachette, 1991. 204 p.

. *Como falar facilmente*. 2. ed. Tradução por Mario Domingues. Porto: Civilização, 1970. 268 p. Tradução de *The quíck and easy way to effective speaking* —

**1962.**

. *Como hablar bien en público e influir en /os hombres de negocios*. Tradução por Jorge Ciancaglini. Buenos Aires: Ediciones Cosmos, 1947. 416 p. Tradução de *Public speaking and influencing in business*.

CARNEGIE, Dorothy, CARNEGIE, Dale. *El camino fácil y rápido para hablar eficazmente*. Tradução por Luis Antero Sanz. México: Editorial Hermes/Sudamericana, 1985.

216 p. Tradução de *The quick and easy way to effective speaking*.

CARNEIRO, Marcelo Morta. *Os rumos da palavra*. Curitiba: Gráfica Vicentina, 1981.

100 p.

232

CARPENTER, G. R. *Exercises in rhetoric and English composition*. Boston: Willard Small, 1891. 136 p.

CARVALHO, Durval Moraes. *Oratória e comunicação humana*. São Paulo: CIL, 1967.

184 p.

CARVALHO, Francisco Freire de. *Lições elementares de eloqüência nacional*. Rio de Janeiro: Em Casa D'Eduardo Laemmert, typographia nacional, 1834. 290 p.

CASTELO BRANCO, Vitorino Prata. *O advogado e a defesa oral*. 3. ed. São Paulo: Sugestões Literárias, 1981. 124 p.

CASTLE, Dennis, WADE, John. *Falar em público*. Tradução por Maria Adelaide Namorado Freire. Lisboa: Editorial Presença, 1990. 136 p. Tradução de *Public speaking* —

## 1980.

CERNEY, J. V. *O poder da comunicação*. Tradução por Lígia Junqueira. São Paulo: Ibrasa, 1978. 240 p. Tradução de *Talk your way to success with people* — 1968.

CHAMBON, Philippe. *Comment vaincre le trac et convaincre son auditoire*. Paris: First, 1989. 192 p.

CHÁVEZ, Victor Hugo Alvarez. *Aprenda a hablar en público*. Buenos Aires: Editorial Errepar, 1988. 224 p.

CICÉRON. *Brutus et la perfection oratoire*. Tradução por François Richard. Paris: Librairie Garmier Frères, 1934. 298 p.

CITELLI, Adilson. *Linguagem e persuasão*. 6. ed. São Paulo: Ática, 1991, 80 p.

COHEN, Jean et alii. *Pesquisas de retórica*. Tradução por Leda Pinto Mafra Iruzun.

Petrópolis: Vozes, 1975. 236 p. Tradução de *Recherches rhétoriques*.

CONQUET, André. *Les Gestes de L'orateur*. Paris: Editions Retz, 1987. 144 p.

COOK, Jeff Scott. *The elements of speechwriting and public speaking*. Nova York: Collier Books — MacMillan Publishing Company, 1989. 242 p.

COOPER, Dr. Morton. *Vencendo com a sua voz*. Winning with your voice. Tradução por Ibrahim Salum Barchin, Maria Teresinha Mazza, Richard Oliveira Legrand, Martha Steinback Nunes. São Paulo: Manole, 1990. 118 p.

CORDEIRO, F. B. *Arte de fallar e de escrever ou tractado de rhetórica geral*.

Pernambuco: Tip. Imparcial, 1848. 480 p.



CORRÊA, Nereu. *A palavra*. São Paulo: Laudes, 1972. 148 p.

CORTRIGHT, Rupert L., HINDS, George L. *Técnicas construtivas de argumentação e debate*. Tradução por L. C. S. Ph. São Paulo: Ibrasa, 1963. 394 p. Tradução de *Creative discussion* — 1959.

COURMENIN, Louis-Marie. *Livre des orateurs*. 18. ed. Paris: Librairie Pagnerre, 1869.

2 v.

D'ARAUJO, Ignez Barreto Correia. *Oratória eficiente de hoje*. Rio de Janeiro: Agir, 1974. 304 p.

D'ARCY, Jan. *Technically speaking: proven ways to make your presentation a success*.

Nova York: American Management Association, 1992. 252 p.

DICKENS, Milton. *Speech: dynamic communication*. Nova York: Harcourt, Brace and Company, 1954. 440 p.

DUNKEL, Jacqueline, PARNHAM, Elizabeth. *The business guide to effective speaking*.

Vancouver: Self, Counsel Press, 1984. 157 p.

EHRLICH, Henry. *Writing effective speeches*. Nova York: Paragon House, 1992. 214 p.

FERNANDES NETO, Antonio. *Comunicação e persuasão*. São Paulo: Sugestões Literárias, 1971. 144 p.

233

FERREIRA, Léslie Piccolotto (Org.). *Trabalhando a voz*. 2. ed. São Paulo: Summus, 1988.

160 p.

FETTIG, (Mr. Lucky) Art. *Como meterse al público en el bolsillo*. Tradução por Andres Linares. Espanha: Edaf Ediciones, 1982. 160 p. Tradução de *How to hold an audience in the hollow of your hand* — 1980.

FIGUEIREDO, A. Cardoso Borges de. *Instituições elementares de rhetórica*. 7. ed.

Coimbra: Livraria de J. Augusto Orcei, 1870. 196 p.

FLETCHER, Leon. *Como falar como um profissional*. Tradução por Octavio Alves Velho. Rio de Janeiro: Record, [ca. 1987]. 266 p. Tradução de *How to speak like a pro* — 1983.

FOLLIET, Joseph. *Oratória*. 2. ed. Argentina: Ediciones Del Atlántico, 1958. 104 p.

FOSCOLO, Ugo. *Lezioni di eloquenza*. Milão: Società Editrice Sonzogno, 1897. 344 p.

FRANK, Milo O. *Como apresentar as suas idéias em 30 segundos — ou menos*. Tradução por Mário Molina. Rio de Janeiro: Record, [ca. 1987]. 132 p. Tradução de *How to get your point across in 30 seconds-or less* — 1986.

FREITAS, Julio César de. *Como falar em público*. Rio de Janeiro: Universo, 1958. 128 p.

FURINI, Isabel Florinda. *Práticas de oratória*. São Paulo: Ed. Ibrasa, 1992. 156 p.

GABAY, Michèle (Direction). *Guide d'expression orale*. Paris: References Larousse, 1986.

404 p.

GARÇON, Maître Maurice. *Eloquência judiciária*. Tradução por Zilda Felgueiras. Rio de Janeiro: Editora da Casa dos Estudantes, (ca. 1950]. 232 p. Tradução de *Essai sur l'éloquence judiciaire*.

GELER, Orlando. *Sea un buen orador*. México: Editorial Pax Mexico, 1990. 136 p.

GIACOMANTONIO, Marcelo. *O ensino através dos audiovisuais*. Tradução por Danilo Q. Morales e Riccarda Ungar. São Paulo: Summus, Edusp, 1981. 184 p. Tradução de *Insegnare con gli audiovisi* — 1976.

. *Os meios audiovisuais*. Tradução por Manuela Couto. Lisboa: Edições 70, 1986. 200 p. Tradução de *Insegnare con gli audiovisi* — 1976.

GRONBECK, Bruce E., EHNINGER, Douglas, MONROE, Alan Houston. *Principies of speech communication*. 10. ed. Glenview: Scott, Foresman and Company, 1986. 397 p.

GUESDON, Abbé. *Cours d'éloquence sacrée*. França: Imp. de Montligeon, 1905. 256 p.

HALL, Derek. *Parler en public, cest simple!* Tradução por Gérard Schmitt. Paris: Top Editions, 1990. 110 p. Tradução de *The new manual of public speaking* — 1986.

HALLIDAY, Tereza Lúcia (Org.). *Atos retóricos*. São Paulo: Summus, 1987. 136 p.

HAMLIN, Sonya. *How to talk so people listen*. Nova York: Harper and Row Publishers 1988. 265 p.

HARLOW, Eric, COMPTON, Henry. *Comunicação-processo, técnicas e práticas*. Tradução por Danilo A. Nogueira e Vera Maria C. Nogueira. São Paulo: Atlas, 1980. 192 p.

Tradução de *Practical communication* — 1967.

HELLIER, Marjorie. *How to develop a better speaking voice*. North Hollywood: Melvin Powers, Wilshire Book Company, 1959. 123 p.

HERMOSILLA, D. Josef Gomez. *Arte de hablar* México: Libreria de Ia Vda de Ch.

Bouret, 1929. 588 p.

HOFF, Ron. *I can see you naked*. 11. ed. Kansas City: Andrews and McMeel, A Universal Press Syndicate Company, 1992. 258 p.

HOLTZ, Herman. *The executive's guide to winning presentations*. Nova York: John Wiley & Sons, Inc., 1991. 211 p.

234

HOWARD, Godfrey. *Comment dire...* Tradução por Liliane Charrier. Paris: First. 1991

240 p. Tradução de *Can you wear it on a T-shirt?*

JAGOT, Paul C. *El arte de hablar bien y con persuasión*. 18. ed. Barcelona: Editorial Iberia, 1978. 224 p.

JAGOT, Paul C, NOGUIN, J. G. *La educación de la palabra*. El arte de hablar bien y con persuasión. Buenos Aires: Joaquim Gil, 1949. 638 p.

JAMIESON, Kathleen Hall. *Eloquence in an electronic age: the transformation of political speechmaking*. Nova York: Oxford University Press, 1988. 301 p.

JANEIRO, J. Iglesias. *A arte de falar e escrever para o público*. Tradução por Julio de Almeida. São Paulo: Antonio de Carvalho, 1953. 96 p.

JAY, Antony. *Apresentação eficiente*. Tradução por Maria Cecília Baeta Neves. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1973. 166 p.

KARLINS, Marvin, ABELSON, Herbert d. *Persuasão*. Tradução por Lêda Maria Maia.

Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1971. 222 p. Tradução de *Persuasion-how opinions and attitudes are changed* — 1970.

KING, Norman. *Os primeiros 5 minutos*. Tradução por Felipe Rajabally. São Paulo: Nobel.

1991. 200 p. Tradução de *The first minutes — the successful opening moves in the business, sales & interviews* — 1987.

L'ABBÉ, Henry. *Histoire de Yéloquence*. 2. ed. Paris: Chez Jacques Lecoffre, 1850. 2 v.

LAFUERZA, N. D. *El arte de hablar en público*. 2. ed. Buenos Aires: Editorial Hobby.

1954. 456 p.

LEBEL, Pierre. *La strategie de l'intervention orale*. Paris: Editions Retz, 1990. 160 p.

LEEDS, Dorothy. *Power speak*. Nova York: Berkey Books, 1989. 294 p.

LEON, Maria Lenilde Silva Plá de. *Empresa x Imprensa*. São Paulo: IOB, 1991. 192 p.

LINVER, Sandy. *Speakeasy. how to talk your way to the top*. Nova York: Summit Books.

1978. 222 p.

MADIA, Gennaro. *L'oratoria nel giudizio*. Itália: L'Italia Meridionale, 1935. 90 p.

MAJADA, Arturo. *Oratoria forense*. Barcelona: Bosch Casa Editorial, 1951. 304 p.

MAJORANA, Angelo. *A arte de falar em público*. Tradução por Fernando de Miranda.

São Paulo: Livraria Acadêmica Saraiva, 1945. 2 v.

MALDONADO, Maria Tereza & GARNER, Alan. *A arte da conversa e do convívio*. São Paulo: Saraiva, 1999. 160 p.

MALMBERG, Bertil. *A fonética*. Tradução por Oliveira Figueiredo. Lisboa: Edição Livros do Brasil s. d. 200 p. Tradução de *La phonétique*.

MELLO, Edmée Brandi de Souza. *Educação da voz falada*. 2. ed. Rio de Janeiro: Gernasa Artes Gráficas, 1984. 2 v.

MILANO, Miguel. *Para bem ler e bem recitar*. 3. ed. São Paulo: Casa Editora Antonio Tisi, 1926. 236 p.

MILHAN, Dick. *Caris-mágica para falar em público*. Tradução por Gabriela de Mendonça Taylor. Rio de Janeiro: Record, [ca. 1984]. 284 p. Tradução de *Charis — magic in public speaking, the power to move people* — 1980.

MILLER, George A. (Org.) *Linguagem, psicologia e comunicação*. Tradução por Alvaro Cabral. São Paulo: Cultrix, 1976. 312 p. Tradução de *Psychology and communication*.

MONIZ, José Antonio. *Arte de dizer — curso de dicção*. Lisboa: Livraria Editora Guima-rães, Libania & Cia., 1903. 300 p.

MONTGOMERY, Robert L. *Listening made easy*. Nova York: Amacon — American Management Association, 1981. 134 p.

235

MORRISON, Malcolm. *Clear speech: practical speech correction and voice improvement*.

2. ed. Londres: A & Black, 1989. 76 p.

MURARI, Padre Eliseu. *Minha tribuna*. São Paulo: Tip. e Pap. Orlandi, 1945. 392 p.

NAPOLITANO, Giovanni. *Intuizioni sul'eloquenza*. Nápoles: Libreria Delia Diana, 1930.

170 p.

NICHOLLS, Martin. *After dinner speeches*. Londres: Ward Lock, 1989. 95 p.

NOGUES, Esteban Monegal y. *Compendio de oratória sagrada*. 4. ed. Barcelona: Imprensa de Eugenio Suborana, 1923. 340 p.

OLIVEIRA FILHO, João de. *Falar em público*. 2. ed. São Paulo: Civilização Brasileira, 1963. 168 p. [1ª ed. em 1920 c/ 92 p. pela Melhoramentos.]

OLIVEIRA, Marques. *Como conquistar falando*. Rio de Janeiro: Tecnoprint, 1980. 142 p.

. *Como persuadir falando*. Rio de Janeiro: Tecnoprint, [ca. 1980]. 248 p.

. *Como vencer falando*. Rio de Janeiro: Tecnoprint, 1979. 288 p.

ORTR1WANO, Gisela Swetlana. *A informação no rádio*. São Paulo: Summus, 1985. 120 p.

PACOUT, Nathalie. *Parler en public*. França: Guides Marobout, 1988. 192 p.

PAULO FILHO, Pedro. *A revolução da palavra*. 2. ed. São Paulo: Siciliano, 1987. 246 p.

PELTANT, S., FURET, Y., SAIDAH, Jean Pierre, et alii. *Savoir S'exprimer*. Paris: Editions Retz, 1989. 486 p.

PELTANT, Sarah, GRZY BOWSKI, Georges. *Les cinq premières minutes*. Paris: Editions Retz, 1989. 256 p.

PEPES, Alfeu Gomes. *Curso de oratória moderno*. Campinas: Julex, 1984. 300 p.

PEREA, Francisco J. *Usted puede hablar en público*. 6. ed. México: Editorial Diana, 1986. 120 p.

PETERSEN, W. *Curso de persuasão*. São Paulo: Ibrex, 1973. 380 p.

PLEBE, Armando. *Breve história da retórica antiga*. Tradução por Gilda Naécia Maciel de Barros. São Paulo: Edusp, 1978. 98 p. Tradução de *Breve storia della retorica antica*.

POLITO, Reinaldo. *Gestos e postura para falar melhor*. 15. ed. São Paulo: Saraiva, 1994. 200 p.

. *Como falar corretamente e sem inibições*. 37. ed. São Paulo: Saraiva, 1994. 208 p.

PONCER, Jean. *Savoir se présenter*. Paris: Editions Retz, 1989. 128 p.

PRADO, Emilio. *Estrutura da informação radiofônica*. São Paulo: Summus, 1989. 104 p.

QUAGLIA, Vicente Celso. *Regras práticas de oratória e discursos de exaltação*.

Catanduva: Irmãos Boso, 1960. 272 p.

QUINTILIANO, M. Fábio. *Instituições oratórias*. Tradução por Jerônimo Soares Barbosa. São Paulo: Cultura, 1944. 2 v.

QUINTILIEN, M. F. *Institution oratoire*. Tradução por Henri Bornecque. Paris: Librairie Garnier Frères, 1933-4. 4 v.

RAMOS, Admir. *Fale em público*. São Paulo: Brasil Editora, 1959. 196 p.

. *Moderno curso de oratória*. São Paulo, [ca. 1970]. 188 p.

REIS, Antonio de Pádua. *Oratória, liderança e eficiência pessoal*. São Paulo: Atlas, 1964, 264 p.

RHETÓRICA e poética. Rio de Janeiro: Livraria de J. G. de Azevedo, 1885. 44 p. (autor: um professor) 236

ROBINSON, James. *Dix conseils pour parler en public*. Tradução por Elizabeth Kern.



Paris: First, 1990. 128 p. Tradução de *Better speeches in ten simple steps*.

ROSSETT1, A. *Introdução à fonética*. 3. ed. Tradução por Maria Leonor Carvalhão Buescu.

Lisboa: Publicações Europa-América, 1974. 200 p. Tradução de *Introducere in fonetică-Bucaresta*.

ROUSTAN, M. L'eloquence. 3. ed. Paris: Librairie Paul Delaplane, [ca. 1900]. 112 p.

RUIZ, Roser, CONESA, Maria Isabel. *Aprender a hablar*. Espanha: Ediciones Bllave Maestra.

1992. 224 p.

SAINT-LAURENT, Raymond. *L'art de parler en public*. Avignon — França: Edouard Aubanel Editeur, 1948. 224 p.

SAINT-PAUL, G. *Vart de parler en public*. Paris: Octave Doin et Fils, 1912. 434 p.

SALVI, Marco. *El poder de la palabra*. 2. ed. Buenos Aires: Ediciones Lidium, 1982. 72 p.

SANTOS, Eli Rozendo dos. *Aprenda a conversar*. Rio de Janeiro: Tecnoprint, 1980. 200 p.

SANTOS, Gélson Clemente dos. *Comunicação administrativa*. 3. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1984. 190 p.

SANTOS, Mario Ferreira dos. *Antologia de famosos discursos brasileiros*. 3. ed. São Paulo: Logos, 1ª série — 1959. 236 p.

. *Antologia de famosos discursos brasileiros*. 3. ed. São Paulo, Logos, 2ª série — 1961. 236 p.

. *Antologia de famosos estrangeiros*. 3. ed. São Paulo, Logos, 1961. 4 v. 220 p.

. *Curso de oratória e retórica*. 8. ed. São Paulo: Logos, 1960. 230 p.

. *Práticas de oratória*. 3. ed. São Paulo: Logos, 1961. 232 p.

. *Técnica do discurso moderno*. 5. ed. São Paulo: Logos, 1960. 230 p.

SARAIWA, Antonio J. O discurso *engenhoso*. São Paulo: Perspectiva, 1980. 152 p  
SARNOFF, Dorothy. *Never be nervous again*. Nova York: Ivy Books, 1987. 211 p.

SCHLOFF, Laurie, YUDKIN, Marcia. *Smart speaking*. Nova York: Plume, 1991. 242 |

SENGER, Jules. *A arte oratória*. Tradução por Carlos Ortiz. 2. ed. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1960. 136 p. Tradução de *Vart oratoire*.

SESI. *Curso de prática oratória*. São Paulo: Editora do Sesi, 1958. 180 p.

SILVA, Luiz Ernani Torres da Costa e. *Técnicas de educação na escola e na empresa*. R •

de Janeiro: Edições de Ouro, 1979. 112 p.

SIMMONS, Harry. *Falar em público*. Tradução por Siene Maria Campos. Rio de Janeiro Record, 1988. 272 p. Tradução de *Executive public speaking techniques*.

SMITH, Terry. *Making successful presentations: a self-teaching guide*. 2. ed. Nova York John Wiley and Sons, Inc., 1991. 215 p.

SNYDER, Elayne. *Persuasive business speaking*. Nova York: Amacon — American Management Association, 1990. 243 p.

SODRÉ, Hélio. *História universal da eloquência*. 3. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1967.

900 p. 3 v.

SQUIRRA, Sebastião. *Aprender telejornalismo*. São Paulo: Brasiliense, 1990. 182 p.

STANISLAVSKI, C. *Manual do ator*. Tradução por Jefferson Luiz Camargo. São Paulo: Martins Fontes, 1989. 170 p. Tradução de *An actor's handbook* — 1963.

STEVENS, E. W. *Para tener la palabra fácil*. 4. ed. Barcelona: Editorial Sintet, 1953.

126 p.

STUART, Cristina. *How to be an effective speaker*. Lincolnwood: NTC Business Books, 1989. 238 p.

237

. *Técnicas básicas para hablar en público*. Espanha: Ediciones Deusto, 1990.

244 p. Tradução de *Effective speaking*.

SUCUPIRA FILHO, Eduardo. *Aprenda por si só... a falar e a escrever corretamente*. 3.

ed. São Paulo: Gráfica Editora Linotype, 1957. 168 p.

SWADESH, Maurício. *El lenguaje y la vida humana*. México: Fondo de Cultura Econômica, 1966. 396 p.

THOMSETT, Michael C. *The little black book of business speaking*. Nova York: Amacon — American Management Association, 1989. 172 p.

TIMON. *Livre des orateurs*. 15. ed. Paris: Pagnerre, 1847. 2 v.

TOULE MON, André. *La parole moderne*. Paris: Librairie Rousseau, 1958. 260 p.

3M. *Reuniões de negócios*. Tradução por Denise T. de Souza e Paulo Basco. São Paulo: McGraw-Hill, 1988. 238 p. Tradução de *How to run business*

*meetings/a reference guide for managers* — 1979.

TRINGALI, Dante. *Introdução à retórica*. São Paulo: Livraria Duas Cidades, 1988. 248 p.

ULLMANN, Frank. *101 dicas para oradores bem-sucedidos*. Tradução por Gunter Altmann.

Rio de Janeiro: Tecnoprint, 1987. 130 p.

VALENTE, Célia, NORI, Walter. *Portas abertas*. São Paulo: Best Seller, 1992. 192 p.

VALENTI, Jack. *A fácil arte de falar em público*. Tradução por Neide Camera Loureiro.

Rio de Janeiro: Record, [ca. 1984]. 152 p. Tradução de *Speak up with confidence*.

VALLEJO, Nágera, JUAN, Antonio. *Aprender a hablar en público hoy*. 10. ed. Espanha: Editorial Planeta, 1990. 158 p.

VANOYE, Francis. *Usos da linguagem*. 4. ed. Tradução por Clarisse M. Saboia e outros. São Paulo: Martins Fontes, 1983. 244 p. Tradução de *Communication* — 1973.

VASILE, Albert J., MINTZ, Harold K. *Speak with confidence: a practical guide*. 5. ed.

USA: Harper Collins Publishers, 1989. 383 p.

VASSALO, Wanda. *Speaking with confidence: a guidebook for public speakers*. White Hall: Betterway Publications, Inc., 1990. 176 p.

VERCESI, Ernesto. SANTINI, Emílio. *L' eloquenza sacra in Italia e L'eloquenza política accademica e forense*. Milão: Casa Editrice Dottor Francesco Villardi, 1938. 354 p.

VIANA, Mario Gonçalves. *Arte de falar em público*. Portugal: Editorial Domingos Barreira, [ca. 1950]. 396 p.

. *Técnica oratória*. Portugal: Editorial Domingos Barreira, [ca. 1950]. 496 p.

WEISS, Donald. *Como falar em público*. Tradução por Marta Mortara. São Paulo: Nobel, 1991. 88 p. Tradução de *How to make an effective speech or presentation* — 1986.

WESTLAND, Peter. *Aprenda sozinho a falar em público*. Tradução por Izidoro Macedo.

São Paulo: Pioneira, 1961. 168 p. Tradução de *Teach yourself public speaking*.

WHITESIDE, Robert L. *El lenguaje del rostro*. Espanha: Ediciones Deusto, 1990. 144 p.

Tradução de *Face language II*.

WOHLMUTH, Ed. *Guía rápida para hablar en público*. Espanha: Ediciones Deusto, 1990. 156 p.

. *The overnight guide to public speaking*. Filadélfia: Running Press, 1990. 155 p.

WOLFE, John. *Aprenda a falar em público*. Seleções do *Readers Digest*. Portugal, set.

1983. t. XXV (148), p. 57-9.

WRIGHT, C. W. *Aprenda a falar em público*. Tradução por Luisa Ibanez. Rio de Janeiro: Record, [ca. 1992]. 192 p. Tradução de *How to speak in public* — 1943.

ZIMMER, Marc. *Técnicas para mejorar su oratoria*. Espanha: Ediciones Deusto, 1990.

144 p.

**Alguns depoimentos de personalidades que conheceram o  
resultado do trabalho realizado pelo Professor Reinaldo Polito.**

"O curso do Professor Reinaldo Polito ajuda a preencher uma lacuna na educação brasileira".

**Almir Pazzianotto**

"O teatro ganharia muito se pudesse contar com um trabalho de orientação competente como esse que o Professor Reinaldo Polito desenvolve na Expressão Verbal preparando empresários e executivos".

**Bibi Ferreira**

"Foi numa formatura do Curso de Expressão Verbal que nasceu minha admiração pelo trabalho correto e apaixonado do Professor Reinaldo Polito".

**Blota Júnior**

"Reinaldo Polito, sinta-se orgulhoso do seu trabalho porque a sua obra fala por si mesma".

**Guilherme Afif Domingos**

"O Curso do Professor Reinaldo Polito além de ensinar técnicas de comunicação aos seus alunos foi uma lição de vida".

**Irene Ravache**

"A desenvoltura demonstrada pelos alunos formados pelo Professor Reinaldo Polito emocionou-me e comoveu-me. Todos estão aptos a enfrentar qualquer tipo de auditório, até os mais hostis".

**Jânio Quadros**

"Comunicação é técnica e sentimento. O Curso de Expressão Verbal do meu amigo Reinaldo Polito ensina técnica com sentimento".

**Michel Temer**

"Os depoimentos foram impressionantes. Vimos homens e mulheres falando com desenvoltura diante de um grande público".

**Nei Gonçalves Dias**

"Eu senti no olhar, no jeito e na apresentação de cada aluno, que o método de treinamento aplicado pelo Professor Reinaldo Polito deu um novo pedestal à vida de todos".

**Osmar Santos**

"Estou agradavelmente surpreso com a qualidade da comunicação dos alunos formados pelo Professor Reinaldo Polito".

**Paulo Maluf**

"Os alunos jamais se esquecerão do Professor Reinaldo Polito. Ele foi o grande mestre que orientou a todos no caminho da comunicação".

**Silveira Bueno**

"O Curso de Expressão Verbal Reinaldo Polito é uma utilidade pública. Através deste método de ensino os alunos afloraram suas disposições naturais".

**Solon Borges dos Reis**

"Não imaginava um trabalho tão magnífico como este, um trabalho de libertação, que permite a valorização do ser humano".

**Waldir Troncoso Peres**

