

# Oratória de alto impacto

Desde que o mundo é mundo, falar bem na frente dos outros tem sido um desafio constante. E como o Pedro pode fazer apresentações de alto impacto?

No vídeo anterior vimos que ele tinha uma importante apresentação no Hackathon para fazer e apesar do medo, deu tudo certo. Agora ele e seu time vão para a próxima etapa.

Pedro quer melhorar a sua oratória porque sabe que apenas ter uma ideia não é o suficiente, ele precisa vendê-la também.

A ideia é fazer com que ele perceba as diferentes nuances da oratória e adapte no seu dia a dia.

Por favor, preste muita atenção, o que você está prestes a aprender terá um efeito muito grande não apenas na forma como você se comunica com os outros, mas também na forma com que você se enxerga.

Você já percebeu que uma boa conversa é uma das grandes alegrias do convívio humano?

Geralmente, pessoas boas de conversa resultam em bons oradores.

Eles costumam ser **“sensíveis à presença dos outros”**.

É como se elas tivessem antenas sempre ligadas, captando sinais da plateia e reagindo a eles durante a apresentação.

Bons oradores estabelecem uma troca maravilhosa com seus ouvintes, assim como os bons conversadores fazem o mesmo em eventos sociais.

E é justamente isso que o Pedro precisa: ser um orador melhor.

Então é importante que o Pedro entenda que bons oradores percebem que as pessoas desejam reconhecimento mais que tudo.

Eles frequentemente formulam perguntas como “você concorda?”. Então, fazem uma pausa para interpretar a reação do público ou do interlocutor.

E como se faz isso?

Através do silêncio, confirmação com movimentos de cabeça, risadas ou preocupação.

Enquanto orador, Pedro tem a missão de se tornar interessante, caso contrário como ele consegue se colocar mediante a platéia?

Criar interesse é tarefa de quem fala, seja o gerente de vendas de uma concessionária de automóveis, um corretor de seguros, um consultor imobiliário ou um participante de Hackathon.

Quando o interesse na mensagem acaba, perde-se oportunidades.

Agora vamos ver como podemos ajudá-lo a melhorar sua performance considerando alguns aspectos.

**Falar bem em público é treino**

Ninguém nasce muito bom em falar em público. Assim como quase ninguém nasce bom em tocar violão, ser engenheiro ou em ser psicólogo. Tudo isso, nós aprendemos através do treino. Se o Pedro deseja falar bem em público, ele precisa dedicar muitas horas da sua vida a treinar.

### **Postura também é comunicação.**

Muitas vezes, temos ideia de que falar bem em público é, simplesmente, ter uma boa oratória, mas a postura, gestos e feições são importantes para o que estamos dizendo. Nosso corpo fala – e muito -, nós precisamos aprender como usar essa comunicação para sermos ainda mais impactante para o público.

Uma postura muito dura, por exemplo, pode transmitir tensão. É preciso treinar muito bem sua fala junto das posturas, feições e gestos que fará durante a apresentação. Não seja só sorrisos

Uma das dicas para falar bem em público mais ouvidas é “seja bem-humorado”, mas será que uma pessoa falando 100% feliz é uma pessoa que sabe falar bem em público? Vamos imaginar um dos grandes comunicadores da televisão brasileira...

O Galvão Bueno costuma dividir opiniões com seu excesso de entusiasmo. É preciso dosar os momentos de alegria, tensão, emoção, tristeza etc. de acordo com o que se está falando.

**Saiba quem está te ouvindo.** A comunicação não é apenas falar, como eu já disse antes. E também não é feita apenas por uma pessoa.

Simplificando ao máximo a Teoria da Comunicação, esse processo depende de Emissor, Mensagem e Receptor. Ou seja, quem está recebendo sua mensagem é parte tão importante quanto você e sua mensagem.

Quanto mais você conhecer essas pessoas, mais você conseguirá falar bem em público e mais resultados a sua mensagem terá na vida dessas pessoas.

Aprender como falar bem em público não é algo que acontece do dia pra noite. É preciso treino, dedicação e muitos tropeços no caminho e é por isso que criamos esse curso para você.