

Leitura e Produção de Textos

Unidade III: Expressão oral: como se apresentar em público

Objetivos

- Conhecer algumas estratégias de expressão oral para apresentações em público e praticá-las por meio da produção de um vídeo.

Nesta unidade, vamos conhecer algumas estratégias de expressão oral para apresentações em público e praticá-las por meio da produção de um vídeo.

A apresentação oral

Expressar-se bem oralmente é uma habilidade valiosa nos ambientes acadêmico e profissional. Em algum momento de nossa vida, seremos solicitados a nos apresentar diante de um público, a conduzir reuniões, a liderar equipes, a nos comunicar com indivíduos nos fazendo entender (evitando nos prender ao “jargão” de nossa profissão)... enfim, diversas formas de lidar com pessoas por meio da linguagem oral.

Dentre as várias possibilidades de expressão oral, vamos nos deter aqui nas apresentações em público, conhecendo e praticando algumas estratégias para uma apresentação eficaz.

Para ser um bom orador, não é necessário ter nascido com algum “dom”. É possível desenvolver habilidades de expressão oral para melhor atingir nossos objetivos.

Uma das principais qualidades de um bom orador é a capacidade de se comunicar com seu público. Quando levamos em consideração o público ao qual estamos nos dirigindo e adaptamos nosso discurso a esse público, temos mais chance de nos conectar com a plateia e “seduzi-la”.

É o que fazem, por exemplo, apresentadores de *stand up comedy*, como podemos ver no vídeo a seguir:

► **Acesse o Ambiente Virtual e assista ao vídeo *Não entendo*.**

Como podemos ver no vídeo, os humoristas que se apresentam nessa modalidade, além de se preocupar com a piada em si, precisam se preocupar com a forma como vão apresentá-la. Para tanto, eles procuram “sentir” a plateia por meio de suas reações, perceber o que a faz rir, mas, principalmente, procuram fazer referência a conhecimentos compartilhados, para fazê-la se identificar com o que estão apresentando. A própria temática escolhida pelo grupo de humoristas que se apresenta no vídeo *Não entendo* propicia essa identificação da plateia: os humoristas escolheram falar sobre situações comuns, cotidianas, enfocando sensações que acreditam ser compartilhadas pelas pessoas da plateia.

Isso é necessário não apenas nas apresentações humorísticas, mas também

em qualquer tipo de performance em público. A identificação da plateia é fundamental para cativá-la. Isso porque nossa tendência é prestar atenção naquilo que tem a ver conosco, que nos toca de algum modo, que tem potencial para nos inspirar e transformar nossa forma de pensar. Dessa maneira, se queremos atenção de nosso público, precisamos tocá-lo, inspirá-lo, transformá-lo. E, para fazer as pessoas se identificarem conosco, é necessário mostrar algo de nós.

É o que a oradora Susan Cain faz neste vídeo:

► **Acesse o Ambiente Virtual e assista ao vídeo *O poder dos introvertidos*.**

Essa palestra, *O poder dos introvertidos*, foi apresentada em uma conferência TED (<https://www.ted.com/about/conferences>), em fevereiro de 2012.

Observe que a oradora inicia a palestra falando de si mesma: ela conta uma história pessoal, recheada de detalhes necessários para que o espectador possa imaginar a “cena” da história narrada. Além disso, ela está com um objeto nas mãos: uma mala. Por que ela inicia dessa forma?

Veja que, ao iniciar contando uma história pessoal, Susan Cain nos deixa curiosos: “como será que ela vai terminar a história que começou a contar? O que será que essa história tem a ver com o que a palestrante tem a nos dizer? E a tal mala que ela tem nas mãos, para que serve? Para onde ela está nos ‘conduzindo’? Onde será que ela quer chegar com essa história?”. A questão é que ela consegue prender nossa atenção ao iniciar dessa forma. Ao mesmo tempo, faz a plateia se identificar com ela: afinal, a história narrada envolve sentimentos de inadequação, experiências pelas quais cada um de nós, em alguma medida, já passou.

Logo em seguida, descobrimos o propósito da autora, quando ela termina a história e diz que poderia ter contado 50 outras histórias parecidas com essa, todas com um elemento em comum: o “recado” que o mundo sempre passou para ela de que as pessoas devem ser extrovertidas e de que seu jeito introvertido de ser era inadequado. Nesse momento, a apresentadora nos conduz a captar qual será o tema de sua fala.

Ela até poderia, em vez de tudo isso, simplesmente iniciar dizendo “Olá, meu nome é Susan Cain, e minha apresentação será sobre o papel das pessoas introvertidas no mundo”. Porém, ao fazer isso, ela provavelmente não captaria a atenção de sua plateia, não provocaria a identificação das pessoas com ela, não as cativaria. Contar uma história, especialmente sobre nós mesmos, é uma estratégia bastante eficaz de introduzir nossa fala em uma apresentação oral.

Outras formas de fazer isso são, por exemplo, iniciar a fala com uma reflexão,

uma citação de alguém famoso ou mesmo um elemento inusitado – que pode ser um objeto, como é o caso da mala que Susan Cain entrou carregando nas mãos, deixando o espectador curioso para saber o que esse objeto tem a ver com a fala dela.

Você já deve ter ouvido a expressão “a primeira impressão é a que fica”. O importante é que a introdução de nossa fala cause uma boa primeira impressão em nossa plateia. Conforme Adriane Werner, na obra *Oratória descomplicada: dicas práticas para quem quer se comunicar melhor* (2012), “é sempre bom lembrar que não temos uma segunda chance de causar uma boa primeira impressão” (p. 54).

Uma vez que captamos a atenção de nossa plateia e a cativamos ao introduzir o assunto sobre o qual vamos falar, o próximo passo é o desenvolvimento de nossa apresentação. Assim como a introdução, o desenvolvimento é de importância crucial, pois é nessa etapa que vamos mostrar para as pessoas que estão nos assistindo por que vale a pena ouvir o que temos para dizer.

Ao assistir a uma apresentação, o espectador espera que o orador diga algo que lhe trará algum **benefício**: uma nova ideia, uma nova visão ou perspectiva de mundo, uma nova informação, um conselho, uma lição de vida, uma orientação, um caminho, enfim, algo que, como dito antes, tenha potencial para nos inspirar e transformar nossa forma de pensar.

E isso já começa pela escolha do tema. Sobre o que falar em uma apresentação oral? Conforme Werner (2012, p. 46-47), “o ideal é falarmos sobre assuntos que conhecemos e de que gostamos”, pois “falamos melhor sobre assuntos que dominamos”. Claro, algumas vezes não podemos escolher o assunto sobre o qual vamos falar, pois ele pode já estar determinado pela tarefa na qual estamos engajados em nosso ambiente acadêmico ou profissional. Mas, mesmo assim, podemos escolher de que forma vamos **abordar** o tema.

Susan Cain escolheu falar sobre um tema totalmente ligado a sua história pessoal e profissional: as pessoas introvertidas e seu papel no mundo. Porém, para escolher qual **abordagem** fazer sobre esse tema, ela levou em consideração não só ela mesma, mas também sua plateia: como falar sobre isso de forma a levar algum **benefício** para as pessoas? A abordagem escolhida pela apresentadora pode ser percebida já no título da palestra: *O poder dos introvertidos*. Ao usar a palavra “poder”, ela indicou para seu espectador que sua fala traria algo de original (que supera o senso comum), com potencial para inspirar e transformar a forma de pensar das pessoas.

Mas como cumprir todas essas “promessas” na apresentação? Essa é a importância da etapa do desenvolvimento. Nessa etapa, o apresentador precisa

defender sua ideia, por meio de argumentos (exemplos, experiências, estatísticas etc.).

Veja que, no desenvolvimento de sua apresentação, Susan Cain defende a ideia de que, diferentemente do que acredita o senso comum, o mundo precisa do potencial das pessoas introvertidas, especialmente quando se trata de criatividade e liderança. Para isso, ela apresenta várias formas de argumentos:

- dados estatísticos (ao falar sobre o número de pessoas introvertidas na população mundial);
- a definição de introversão (mostrando sua diferença em relação à timidez);
- fatos como o de que várias instituições - por exemplo, a escola e os escritórios - são projetadas para pessoas extrovertidas;
- dados sobre os introvertidos que mostram seu potencial para liderança: atenção, menos probabilidade de correr riscos incalculados, tendência a valorizar as ideias de seus colaboradores;
- dados de pesquisas mostrando que líderes introvertidos geram melhores resultados que líderes extrovertidos;
- exemplos de líderes introvertidos famosos na história mundial;
- exemplos de pessoas famosas e de como sua introversão favoreceu sua criatividade e produtividade;
- menção às ideias de pesquisadores e cientistas famosos, bem como de áreas como a psicologia e a história;
- menção a fatos da história cultural mostrando por que a introversão deixou de ser bem vista na sociedade;
- contra-argumentação, mostrando o papel essencial das pessoas extrovertidas e da colaboração entre introvertidos e extrovertidos;
- outro exemplo de sua vida pessoal, contando a história de seu avô, cujo papel de líder que desempenhou ao longo de toda sua vida dependeu totalmente de sua personalidade introvertida.

O argumento final mostrado pela apresentadora culmina em um ponto essencial de sua apresentação: a revelação, para a plateia, do que há na mala que ela carregava desde que entrou no palco.

Repare que o conteúdo da mala tem tudo a ver com a história pessoal que ela havia contado no início da apresentação (que falava sobre seu sentimento de inadequação por ser introvertida). E ela justamente usa esse elemento para finalizar sua apresentação, contando outra história pessoal que mostra sua **transformação**: como ela superou esse sentimento de inadequação e, seguindo os passos de seu avô, aprendeu a colher os bons frutos de sua personalidade introvertida.

Dessa forma, é como se ela estivesse dizendo para a plateia “eu comecei

apresentando para vocês um problema, e agora estou trazendo a solução”. Isso reforça, para os ouvintes, o **benefício** trazido pela palestra, confirmando que a apresentadora cumpriu sua “promessa” de que sua fala traria algo de original, com potencial para inspirar e transformar a forma de pensar das pessoas.

A conclusão da apresentação, assim como a introdução e o desenvolvimento, também tem papel crucial, pois a mensagem final é a que vai permanecer na cabeça das pessoas que assistiram à apresentação. É preciso, portanto, que essa mensagem final seja forte, tenha impacto.

Uma forma de concluir a apresentação é com uma reflexão final ou uma citação que reforce a ideia defendida ao longo da fala. Perceba que Susan Cain opta por finalizar sua apresentação deixando a plateia com três “apelos”, ligados a tudo que ela argumentou. Ao concluir dessa forma, a apresentadora, além de retomar as ideias essenciais abordadas ao longo da apresentação, torna explícita, para o espectador, a mensagem que ela quer deixar depois de todo o seu discurso. Além disso, consegue “costurar” sua fala com o objeto que trouxe para o palco, fazendo referência a ele metaforicamente no apelo número três.

Por todos esses detalhes estratégicos, a apresentação de Susan Cain demonstra ter sido cuidadosamente planejada. Esse é um ingrediente fundamental das apresentações orais: o **planejamento**. Quando falamos em público, até podemos arriscar e deixar para improvisar tudo na hora, mas nossa fala será muito mais eficaz se a planejarmos cuidadosamente. É por isso que, mesmo se tratando de um texto oral, ele é fruto de um planejamento escrito: escrever o roteiro do que vamos falar em uma apresentação é essencial para que nossa fala saia como queremos.

Além do planejamento, outro ingrediente fundamental de uma apresentação oral é a **prática**. Como a própria Susan Cain conta em sua palestra, a fim de se preparar para aquele momento, ela precisou praticar oratória durante muito tempo. Isso porque, além da linguagem verbal (que pode ser planejada por meio de um roteiro do que vamos dizer), a apresentação oral envolve a **linguagem não verbal**, a linguagem do corpo.

Somente com a prática de falar em público é que percebemos se estamos falando alto ou baixo demais, se estamos gesticulando demais ou de menos, se nossa postura e nosso olhar favorecem a imagem que queremos passar etc. Um dos aspectos principais relacionados à linguagem não verbal é o apresentador conseguir, por meio dela, transparecer ao público sua vontade de se comunicar, de interagir com ele. Por exemplo, observe que Susan Cain se preocupou em decorar tão bem o texto planejado por ela que, no momento da apresentação, ele soou natural e fluente. Imagine se a apresentadora tivesse apenas lido o texto diante do público? Ela não teria conseguido causar o mesmo efeito em sua plateia, correndo

o risco, inclusive, de fazer as pessoas da plateia se aborrecerem.

Tudo que foi dito aqui vale também para apresentações orais diante das câmeras, em que não há uma plateia física junto com o apresentador naquele momento, mas sim uma câmera que representa esse público. Então, como falar diante das câmeras?



Para saber mais

Para saber mais sobre a fala na apresentação oral, assista ao vídeo da fonoaudióloga Leny Kyrillos:



Vídeo Como Falar Bem - Entonação e Pausa

<https://www.youtube.com/watch?v=H67zFaVvylg>.

A apresentação oral em vídeo

As apresentações orais diante das câmeras, assim como as apresentações em público, também podem ser feitas de forma improvisada, mas são muito mais eficazes quando são planejadas. No caso do vídeo, ainda contamos com um recurso do qual não podemos lançar mão na apresentação em público: a edição.

Atualmente, há diversas possibilidades de gravar vídeos e postá-los nas redes sociais, o que tem se tornado cada vez mais comum entre os internautas. Entre eles, estão *youtubers* famosos, pessoas que gravam vídeos e os disponibilizam nas redes sociais, muitas vezes profissionalmente, com ampla audiência. É o caso da *youtuber* Julia Tolezano, que adotou o apelido de Jout Jout em seu canal *JoutJout Prazer* no YouTube. Veja o seguinte vídeo dela:



Acesse o Ambiente Virtual e assista ao vídeo *Vamos fazer um escândalo*.

A situação de comunicação (objetivo da apresentadora, público-alvo etc.) desse vídeo é bem diferente da situação de comunicação da palestra que vimos antes, o que se reflete no “tom” do vídeo, que é menos formal e mais “despojado”. Mesmo assim, podemos observar vários pontos em comum. Observe que, por trás da espontaneidade da fala da *youtuber* Jout Jout, é possível perceber que sua apresentação foi planejada. A começar pela escolha do tema, que a apresentadora considerou atual e relevante o suficiente para gravar um vídeo sobre ele; e pela escolha da forma de abordar esse tema, de modo a fazer com que as pessoas queiram assistir ao vídeo.

A apresentadora opta por introduzir o vídeo lembrando para o espectador

fatos recentes e já demonstrando sua indignação. O tom de indignação diante desses fatos e a menção a movimentos nas redes sociais em reação a eles são elementos que podem provocar a identificação do público com a apresentadora. Após introduzir o tema, ela começa a defender seu ponto de vista e, para isso, desenvolve argumentos, baseados principalmente em relatos de casos reais. Por fim, a apresentadora conclui seu vídeo com um apelo ao público, que combina com o título do vídeo: “*vamos fazer um escândalo*”.

Em ambos os casos – apresentação em público e em vídeo – podemos perceber que as apresentadoras se preocuparam em se comunicar com seu público, em adaptar sua fala a ele, em provocar sua identificação, em cativá-lo. Também se preocuparam com o tema e o conteúdo de sua apresentação, planejando a introdução, o desenvolvimento e a conclusão de forma que ficasse claro, para o público, por que valeu a pena assistir à apresentação, qual é o **benefício** que ela trouxe e qual é a mensagem que fica após assisti-la. Também se preocuparam com a linguagem corporal, manifestada principalmente pela preocupação de se comunicar com seu público, olhando-o nos olhos (na apresentação em público) ou olhando para a câmera (na apresentação em vídeo).



Para saber mais

Para mais dicas de como se apresentar oralmente, assista ao vídeo:



Vídeo Falar em público: uma habilidade a ser praticada.

<https://youtu.be/phPjzvZEiq8>

Nesta unidade, você conheceu algumas estratégias para apresentar-se oralmente, tanto em público quanto em vídeo.



Atividade

Agora que você conheceu diversas estratégias e dicas de como se apresentar oralmente e em público, vai praticá-las por meio da criação de um vídeo.

Referências

WERNER, Adriane. **Oratória descomplicada**: dicas práticas para quem quer se comunicar melhor. Curitiba: Intersaberes, 2012.