

# ORATÓRIA

Eixo: Comunicação



GOVERNO DO ESTADO  
DO ESPÍRITO SANTO

Secretaria de Gestão e Recursos Humanos

# Neste curso

## 1) O que é Oratória?

## 2) Marketing Pessoal I

- 2.1) Comunicação e Sociedade
- 2.2) Imagem e Identidade

## 3) Eloquência

- 3.1) Medo de Falar em Público
- 3.2) A Voz
- 3.3) Comunicação Não-verbal

## 4) Retórica

- 4.1) Comunicação Verbal

# 1) O que é Oratória?

---

- **A oratória** se refere ao conjunto de técnicas, gestos, maneiras, formas de dizer, que podem ser adquiridas por intermédio de cursos, de leituras, de práticas. Ela é indispensável para quem almeja ser um grande comunicador.

---

**“Tão importante  
quanto o que se fala  
é como se fala”**



A ARTE DE  
SE FALAR  
BEM

*Comunicação não é o  
que você fala, é o que o  
outro entende.*

Marketing  
Pessoal +  
Eloquência +  
Retórica

## 2) Marketing Pessoal I

---

- Uma imagem profissional diz muito sobre você. Somos julgados pela nossa aparência e pela imagem que nossa marca pessoal transmite, como diz o ditado: “A primeira impressão é a que fica”. Por isso a importância de trabalhar sua imagem pessoal para transmitir exatamente o que você deseja, é aí que entra o Marketing Pessoal.





## 1.1) Comunicação e Sociedade

- Pós-modernidade;
- Democracia;
- Medos Contemporâneos;

## 2.2) Imagem e Identidade

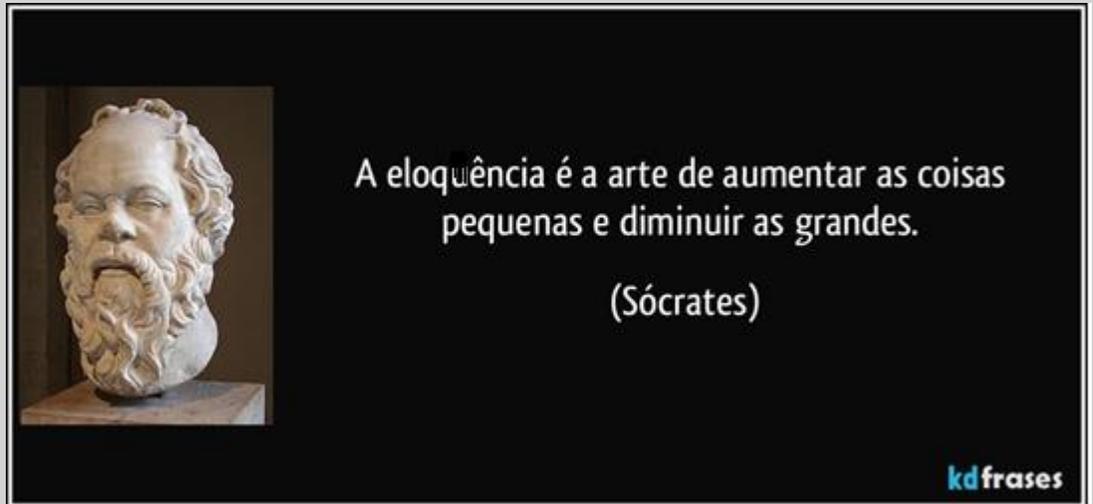
Imagem = A imagem, portanto, ou as imagens (para sermos mais exatos) de uma pessoa ou organização são percepções que estão na cabeça do público ou das pessoas individualmente, formadas pelo contato direto ou não.

Identidade = Conjunto de características próprias da pessoa ou empresa.

Reputação = Imagem construída num prazo maior de tempo, tem maior consistência e intensidade.

# 3) Eloquência

É a arte de expressar-se, de persuadir, e que não se limita à palavra, mas sim manifesta-se no olhar, no gesto, na lágrima, no suspiro e até no silêncio. É a faculdade natural que independe de cultura





## Ambientação

---

- Causas do medo;
- Falta de domínio do assunto;
- Falta de experiência;
- Baixa autoestima;
- Dificuldade com críticas.





- CORAGEM NÃO É AUSÊNCIA DE MEDO E SIM O SEU CONTROLE.
- CORAGEM É FIRMEZA DE ESPÍRITO PARA ENFRENTAR SITUAÇÕES EMOCIONALMENTE OU MORALMENTE DIFÍCEIS.

# 3.1) Medo de Falar em Público

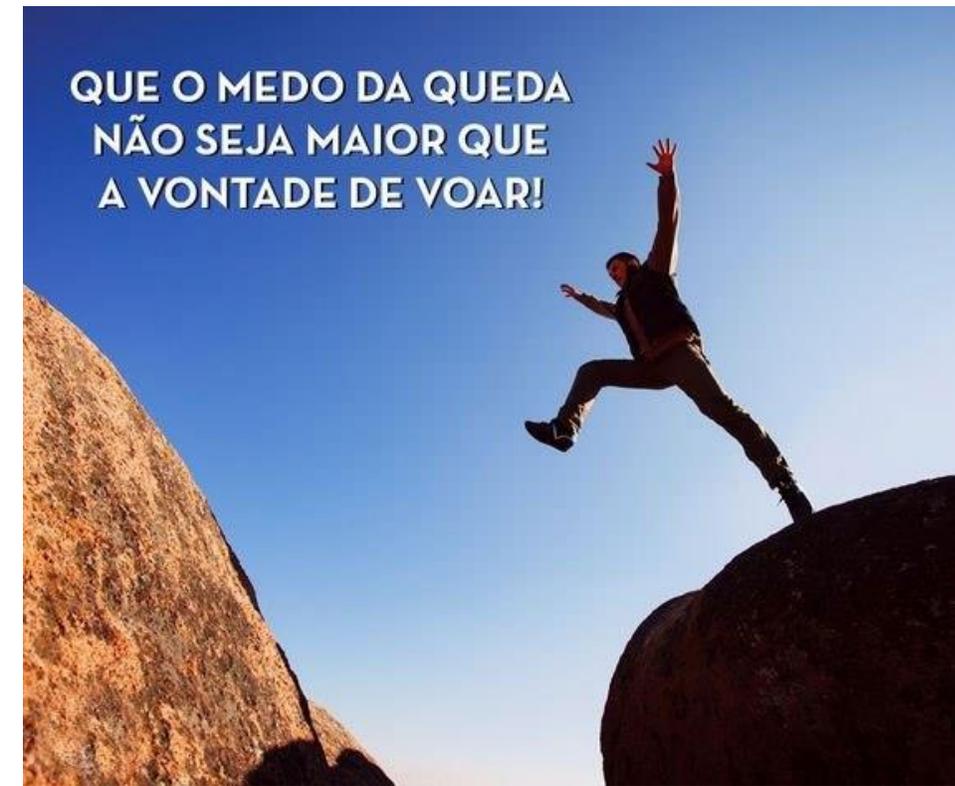
*Técnicas para controlar a timidez e o medo de falar em público*



- 1 - Seja você! Sua experiência de vida é ÚNICA;
- 2 - Converse com você mesmo sobre seus medos e suas ideias e objetivos;
- 3 – Deu branco: Recurso: “na verdade, o que quero dizer”...
- 4 - Conheça o local;
- 5 - Teste o equipamento, se for o caso;
- 6 - Conheça o público.

# 3.1) Medo de Falar em Público

*Técnicas para controlar a timidez e o medo de falar em público*



QUE O MEDO DA QUEDA  
NÃO SEJA MAIOR QUE  
A VONTADE DE VOAR!

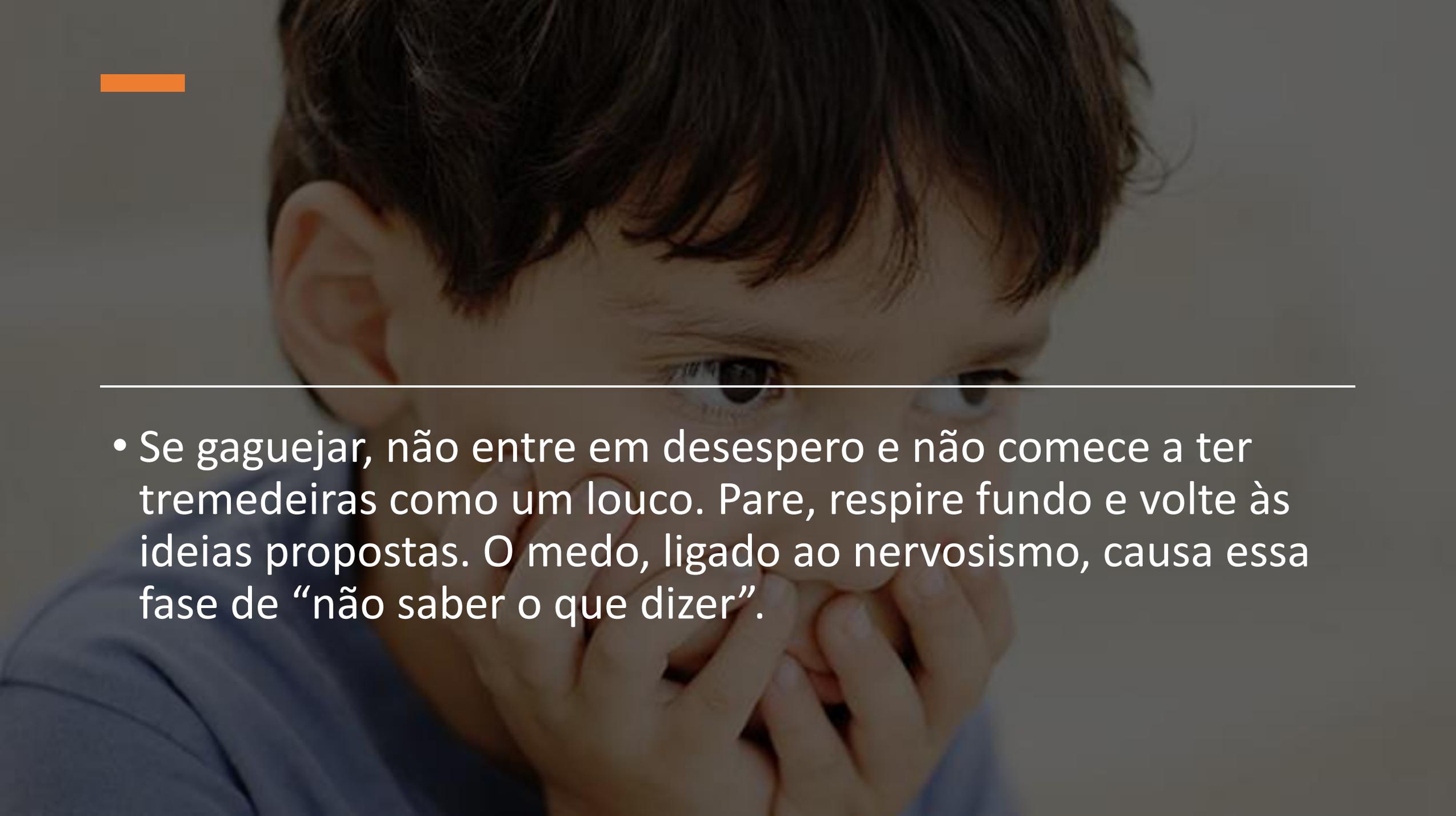
- 7 – Busque um rosto amigo e olhe para a pessoa;
- 8 – Use a adrenalina a seu favor;
- 9 – Respire devagar, cuide da postura. Dê sinais ao seu cérebro que não há perigo;
- 10 – controle sua mente e não dê espaço para pensamentos negativos;
- 11- Não confie apenas na memória.



## Deu branco

- Córtex Reptiliano;
- Posição do Super Homem e/ou Super Mulher;
- Água;
- O olhar;



- 
- 
- Se gaguejar, não entre em desespero e não comece a ter tremedeiras como um louco. Pare, respire fundo e volte às ideias propostas. O medo, ligado ao nervosismo, causa essa fase de “não saber o que dizer”.

## 3.2) A Voz



Ligação entre o orador, suas ideias e os ouvintes.



Pode transmitir: simpatia, antipatia, alegria, tristeza, mau humor, bom humor, ansiedade, tranquilidade, arrogância, humildade, desinteresse, interesse, confiança, desconfiança etc...



O timbre da voz de cada pessoa é tão peculiar quanto a fisionomia ou impressão digital.

# Recursos Vocais

## 1 - Intensidade:

Forte demais = agressiva, irritante.

Fraca demais = dispersa a atenção, não atinge os mais distantes.

A modulação - ou entonação – é o “tempero” do discurso. Bem feita, emociona os ouvintes.



# Recursos Vocais

## 2 - Velocidade:

- Depressa demais = ansiedade e tropeços;
- Devagar demais = dispersão, tédio.

## 3 – Pausa:

- Enfatiza um ponto relevante;
- Antes de uma ideia = cria expectativa no público;
- Depois de uma ideia = reflexão;
- Após a pausa, dar ênfase e energia às palavras.

# Recursos Vocais

## Aquecimento:

Evita pigarro e a fadiga, elimina secreções e fragmentos de comida;

- **Exercício 1-** Movimento a cabeça lentamente para cima e para baixo. 5 vezes.
- **Exercício 2-** Movimento a cabeça lentamente para o lado e para o outro. 5 vezes.
- **Exercício 3 -** Gire a cabeça lentamente, para o lado e para o outro. Repita 5 vezes para um lado e 5 vezes para o outro.

# Recursos Vocais

- **Exercício 4** -Rotação da língua no espaço entre os dentes e os lábios, 5 vezes para cada lado.
- **Exercício 5** - Com a boca fechada faça o som de “mmmm”. Mexa os lábios como se estivesse mastigando.
- **Exercício 6** - Fazer “Trrrrr” vibrando a língua. Lentamente vá da nota média para a aguda, pare e comece novamente.

**OBS: Exercício Trava-Língua**

# Controle sua voz

Fale pausadamente

Mostre convicção

Adeque a altura da voz

Mude a intensidade

Articule bem as palavras

## 3.3) Comunicação não-verbal

---

- A expressão do corpo é observada pela manifestação de movimentos gerais, gestos, posturas, expressão facial (olhar, sorriso, movimentos de sobrancelhas), que tem o objetivo de complementar a mensagem, constituindo-se em comunicação não-verbal.
- 



# Postura Elegante

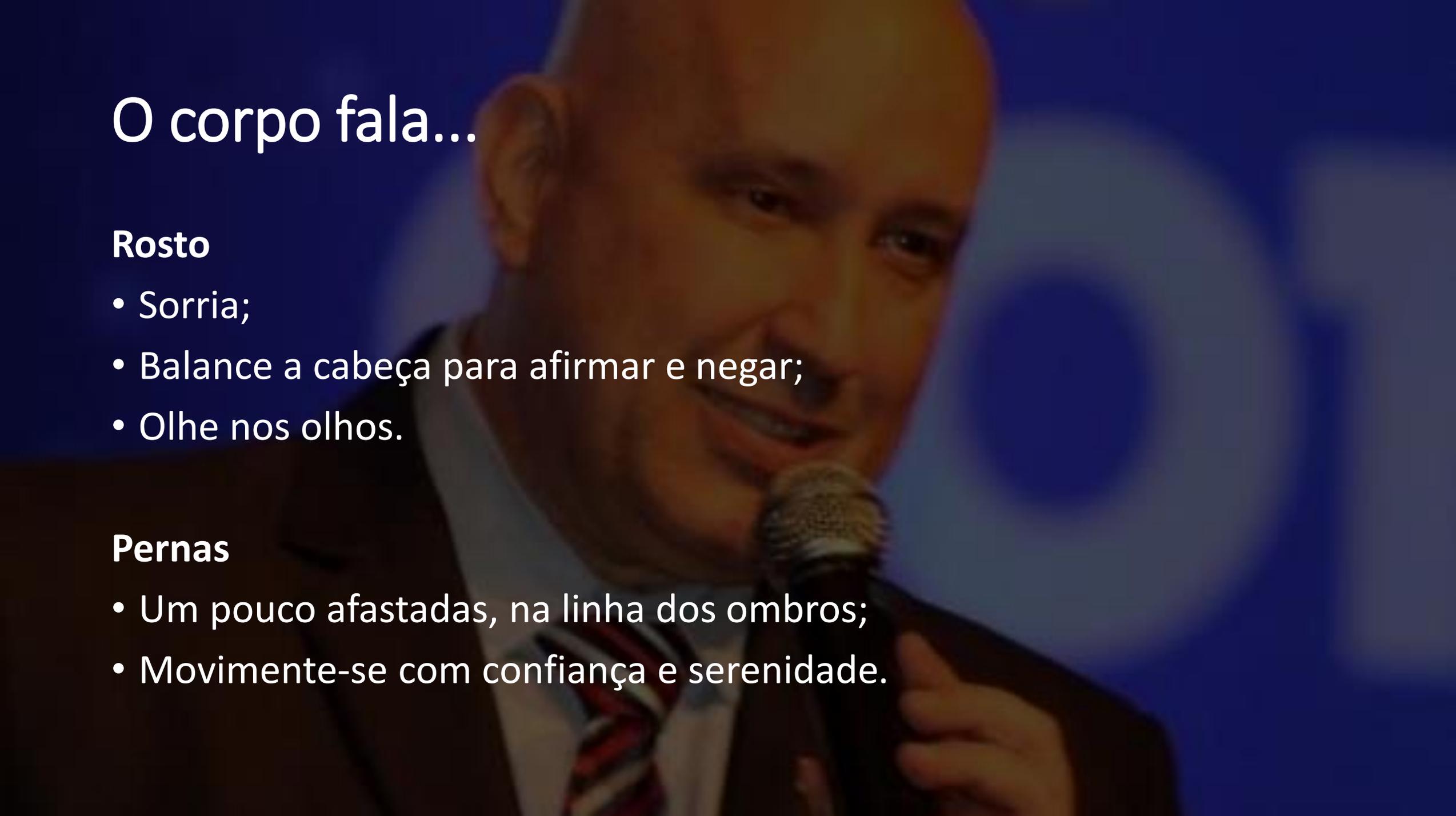
- Ficar em pé, dá maior clareza à voz e denota autoconfiança.
- Beba água.
- Controle cacoetes.
- Fale de frente para o público.
- Não se apoie em mesas, cadeiras, tribuna e parede.



# Gestos

<b>Comportamento</b>	<b>Interpretação</b>
Andar animado e ereto	Confiança
De pé com as mãos na cintura	Prontidão, agressividade
Sentado, pernas cruzadas e movimento ligeiro dos pés	Aborrecimento
Braços cruzados no peito	Defesa
Mãos nos bolsos, ombros encurvados ao andar	Abatimento, desânimo, desalento
Mãos no rosto	Avaliação
Tocar e esfregar levemente o nariz	Rejeição, dúvida, mentira
Esfregar as mãos	Antecipação
Sentar com as mãos unidas na cabeça e pernas cruzadas	Confiança, superioridade
Beliscar a ponta do nariz, olhos fechados	Avaliação negativa
Bater os dedos em qualquer superfície	Impaciência
Afagar os cabelos	Insegurança, provocação
Cabeça inclinada para o lado	Interesse
Olhar para baixo, rosto virado	Nervosismo, insegurança
Puxar a orelha	Indecisão
Bocejos	Cansaço, desinteresse

# O corpo fala...

A close-up photograph of a man with a shaved head, wearing a dark suit, white shirt, and a striped tie. He is smiling slightly and looking towards the camera while holding a silver microphone. The background is a blurred blue wall with a circular logo.

## **Rosto**

- Sorria;
- Balance a cabeça para afirmar e negar;
- Olhe nos olhos.

## **Pernas**

- Um pouco afastadas, na linha dos ombros;
- Movimente-se com confiança e serenidade.

# O corpo fala...

## Braços e mãos:

- Gesticule, mas não seja teatral
- Mãos acima da cintura, longe dos bolsos ou costas. Use-as para enfatizar quantidade, tamanho, direção e peso.

## Aspectos básicos:

- Higiene pessoal.
- Roupas.
- Óculos, gravatas, lenços, acessórios.



  
TONDYNAS



Masculino



Masculino

---

# Feminino



# FEMININO



# FEMININO



# 4) Retórica

- É a arte de ordenar o discurso.
- Século V a.C., na Sicília, e foi introduzida em Atenas pelo sofista Górgias, desenvolvendo-se nos círculos políticos e judiciais da Grécia antiga.
- A tradição grega ensinava que o exercício da palavra era tão necessário quanto o das armas, por isso era tema de uma disciplina das escolas.



## 4) Retórica

- Argumentação sólida do conteúdo, à associação e à disposição das ideias, à força da lógica, da dialética, que também se adquire com muita leitura, exigindo amplo e profundo conhecimento. É imprescindível, porque é ela que dá substância e impacto à comunicação.

# 4) Retórica

São as palavras que constroem a sua história

## Coerência:

- Introdução - Hora de encarar a plateia;
- Desenvolvimento - Organize em tópicos para não se perder;
- Conclusão - Faça um resumo da sua fala;
- Dica: Leitura.



## 4.1) Comunicação Verbal

VERBAL  
Verbal

Escrita  
pessoal

Oral

Não

Apresentação

Gestos

Postura

Símbolo

# No discurso evite:

- Termos chulos, vulgares e gírias: “ferrado”, “meu”, “ôrra”, “cara”, “pô”, “massa”, “putis”, “fica frio”, “filho da mãe”.
- Palavras preconceituosas: “baianada”, “catarina”, “turco”, “neguinho”, “nego”, “polaca”, “japa”.
- Piadas étnicas ou preconceituosas sobre judeus, portugueses, negros, gaúchos, loiras, homossexuais etc.



# No discurso evite:



## Boas maneiras

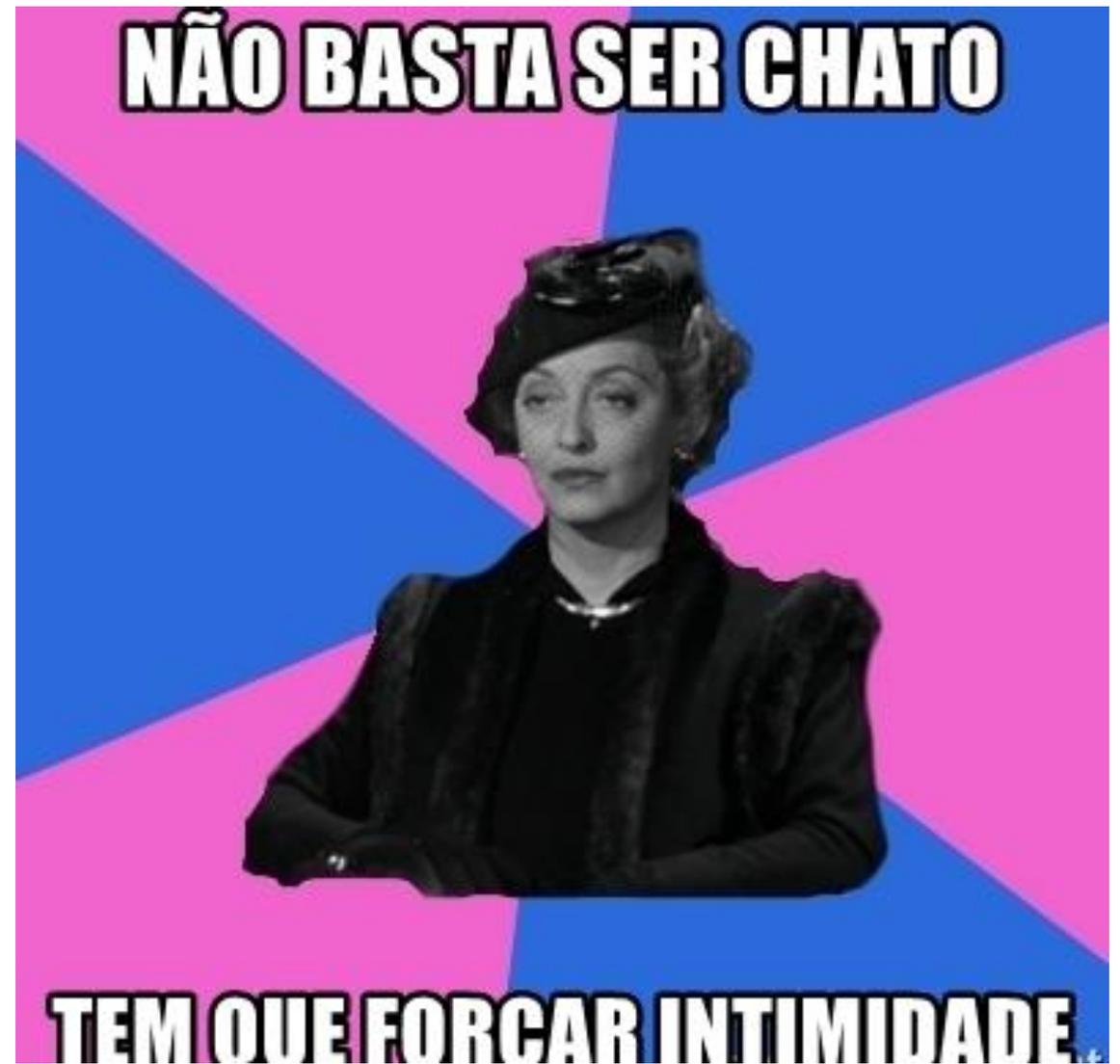
- Vícios de linguagem: “tá”, “né”, “hã”, “é, é, é, ...”, “entende?”, “percebe?” claro?”, “OK”, “não é?”, “correto”, “com certeza !”, “veja bem”, “então”, “aí”, “não é verdade?” .

## No discurso evite:

---

**Gaguejos:** “Bem”, “Bom”, “Hã”, “Sim”, “...é é ...” Evitam-se tais maneirismos com pausa e respiração profunda antes de iniciar a fala.

**Expressões íntimas:** “meu irmão”, “minha filha”, “jovem”, “companheiro”, “fera”, “amigo”, “colega”, “querida”, “meu bem”. Pergunte o nome da pessoa.



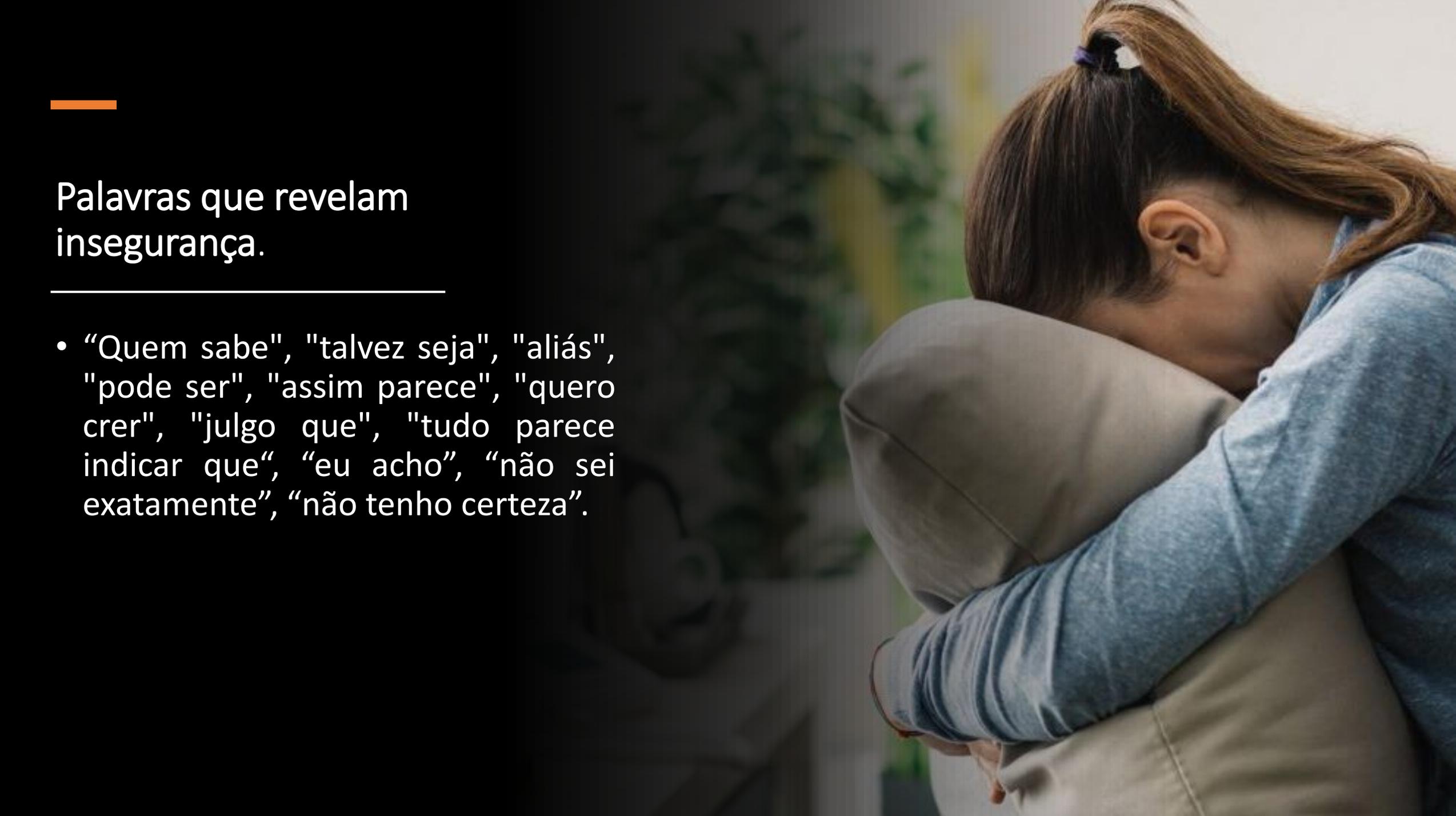


---

## No discurso evite:

---

- O verbo “tar”: “Eu tava na sala”, “eu tô aqui.”
- Pleonasmos, clichês, palavras muito usadas e com pouco sentido: “Ao nível de”; “pessoa humana”.
- Querer dominar a conversa. Não deixar os outros falarem. Não respeitar a opinião alheia. Tentar converter os outros, doutrinar.
- Entrar em pormenores e perder o rumo. Dispersa a atenção.

A photograph of a woman with long brown hair tied in a ponytail, wearing a blue long-sleeved shirt. She is leaning her head against a man's chest, with her arms wrapped around him. The man is wearing a grey hoodie and a tan jacket. The background is blurred, showing green foliage and a building. The overall mood is intimate and emotional.

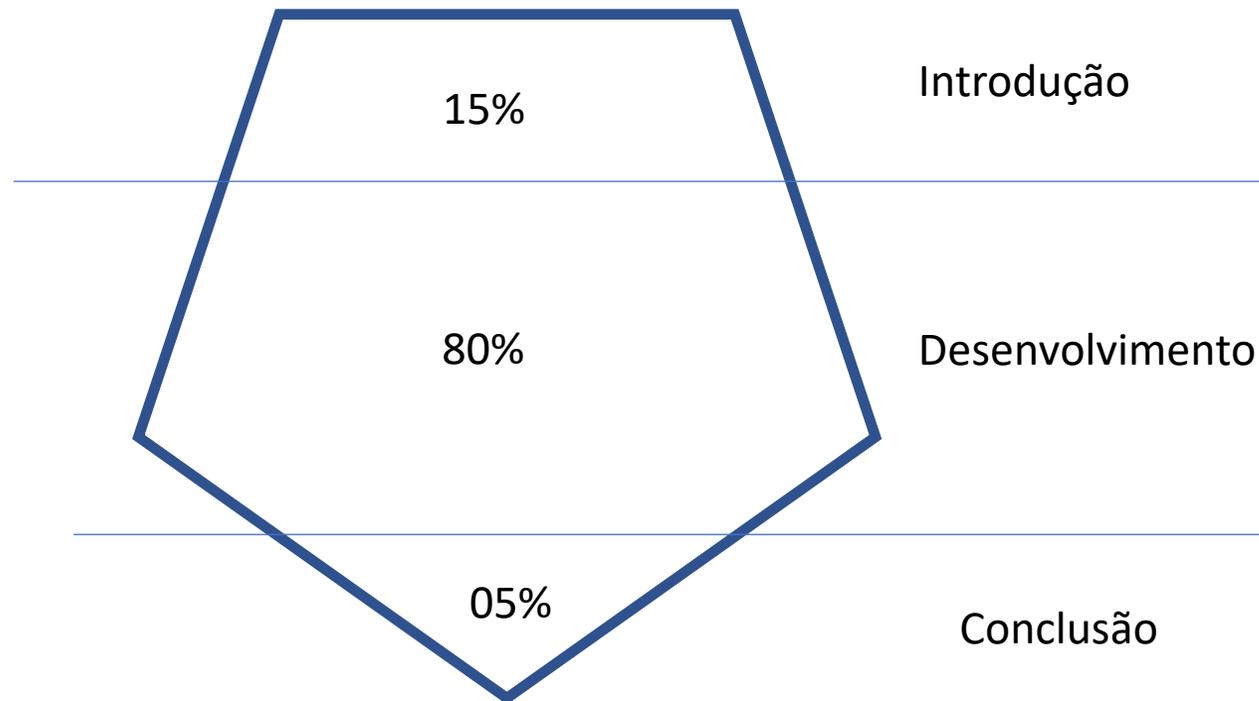
## Palavras que revelam insegurança.

---

- “Quem sabe”, “talvez seja”, “aliás”, “pode ser”, “assim parece”, “quero crer”, “julgo que”, “tudo parece indicar que”, “eu acho”, “não sei exatamente”, “não tenho certeza”.

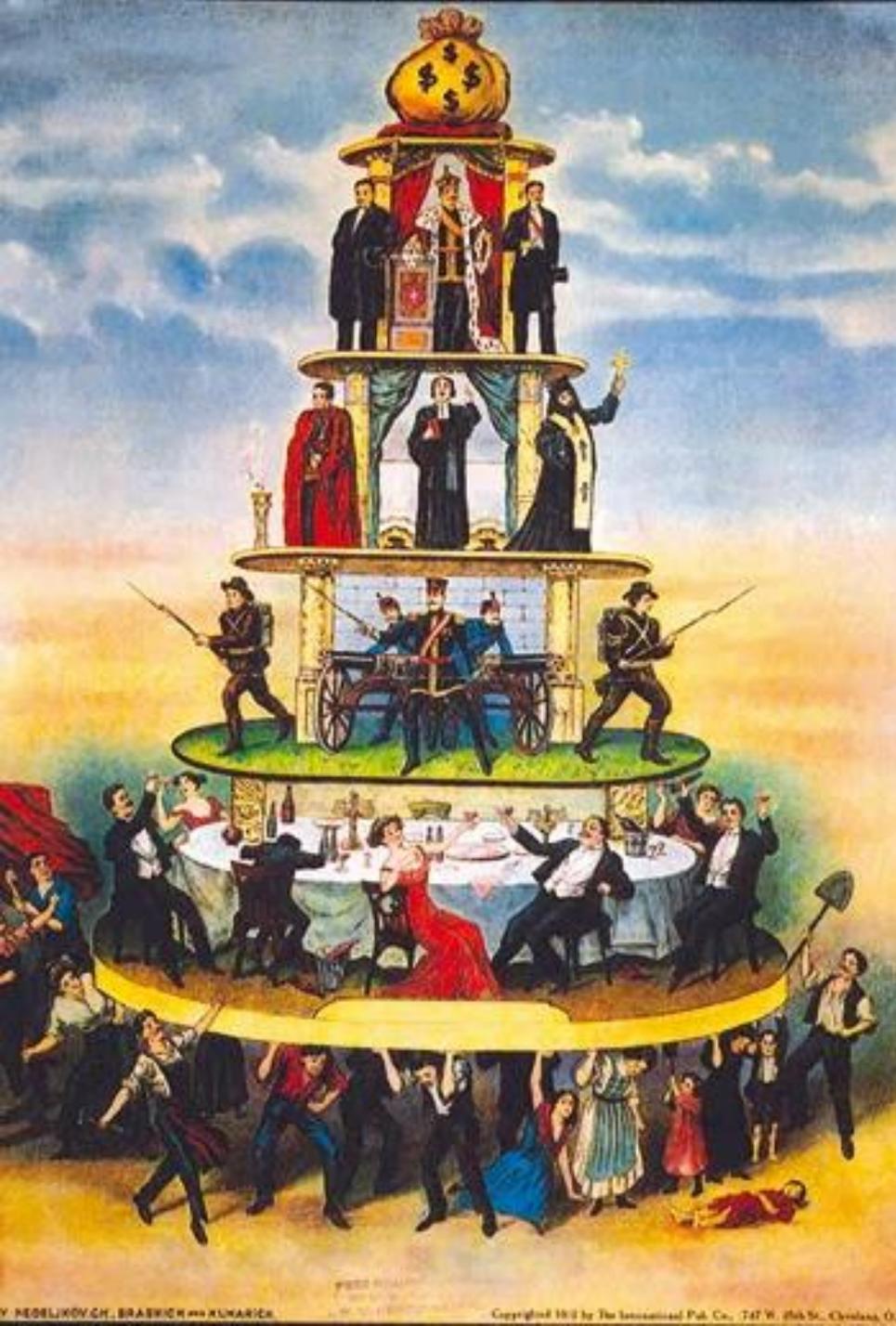
# Alguns Cenários que se usa a Oratória

Diálogo  
Reunião  
Discurso  
Palestra  
Debate  
Aula  
Entrevista



# Introdução

- Use palavras positivas;
  - Evite Nariz-de-cera;
  - Nunca peça desculpas;
  - Cumprimente com entusiasmo;
  - Um dica é fazer perguntas para envolver o público;
  - Chame atenção pontuando a importância e relevância do que vai falar;
  - Mostre que você tem conhecimento;
  - Antecipe alguma questão de destaque;
  - Cite um caso recente que tenha ligação com o tema.
- *Você tem 1 minuto para despertar o interesse das pessoas.*



# Linguagem Técnica

---

- Cada profissional possui um vocabulário próprio. Quando o público for heterogêneo, o orador deverá empregar termos que sejam de fácil compreensão. Portanto, se usar vocabulário técnico, precisará ter a precaução de explicá-lo com palavras que possam ser entendidas por todos.

# Desenvolvimento

- **VOCÊ ACHA OU TEM CERTEZA?**
  - Fundamente suas afirmações;
  - Mostre evidências;
  - Explore todos os sentidos que você puder da plateia.;
- É o momento de persuadir.



# Conclusão

---

- Faça um encerramento marcante – frase de efeito;
- Avise o público que está no final;
- Agradeça SEMPRE.

# TREINO EXAUSTIVO



Pratique o que vai falar. Treine.



Organize uma sequência ideal para falar. Reorganize se preciso.



Cronometre o discurso! Respeite o tempo da plateia.



Depois das anotações, treine falar de improviso.



Pratique usando gestos, variando a intensidade da voz e a velocidade, as pausas.



Pratique na frente do espelho. Observe seu sorriso, seu olhar e ensaie até algumas frases.

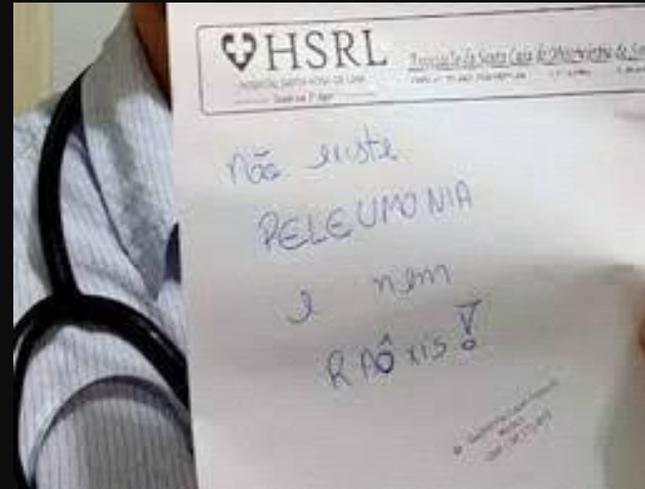


# OBSERVE

- Conheça o ambiente e o público antes da apresentação. Explore o território com os olhos.
- Use dinâmicas de apresentação ou de integração do público. São eficientes “quebra-gelos”.
- Ao longo da exposição, faça perguntas provocativas.
- À medida que a interação com o público aumentar, ganhará confiança e serenidade para chegar ao fim do discurso com êxito.
- Não force aplausos .

# Cuidado

Não crie situações que te façam um alvo.



# PARA CASA



## Observe seu próprio comportamento:

- Faça anotações diariamente durante uma semana sobre situações nas quais você se encontrou respondendo assertivamente, outras nas quais você "explodiu" e aquelas que você evitou completamente para não ter que enfrentar.
- Depois leia atentamente e responda para você mesmo: você está satisfeito com sua atuação positiva em relações interpessoais? Como você se sente com relação a si mesmo e seu comportamento? O que poderia ter feito para se sair melhor?
- Seja honesto consigo mesmo, e também persistente!



“ Vencer não é  
competir com o outro,  
é derrotar seus  
inimigos interiores.”

MUITO  
OBRIGADA!!!

---