

ORATÓRIA

Eixo: Comunicação



GOVERNO DO ESTADO
DO ESPÍRITO SANTO

Secretaria de Gestão e Recursos Humanos



ORATÓRIA E POSTURA

EIXO: Comunicação Social

2021

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.



2.2) Imagem e Identidade

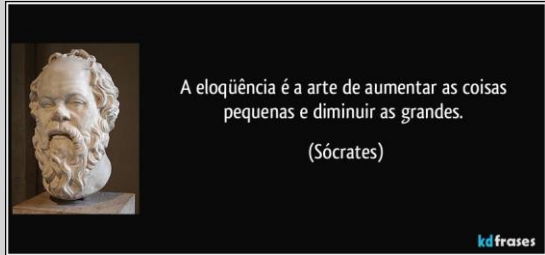
Imagem = A imagem, portanto, ou as imagens (para sermos mais exatos) de uma pessoa ou organização são percepções que estão na cabeça dos públicos ou das pessoas individualmente, formadas pelo contato direto ou não.

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 auto-estima
- 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

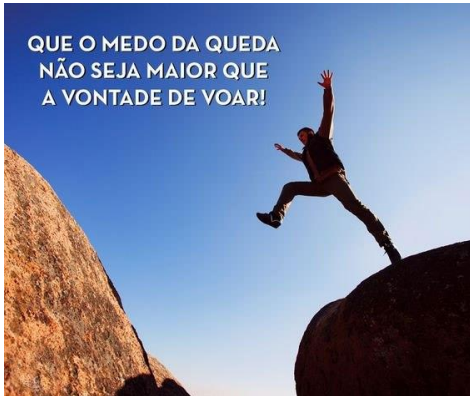
Técnicas para controlar a timidez e o medo de falar em público



- 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



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.

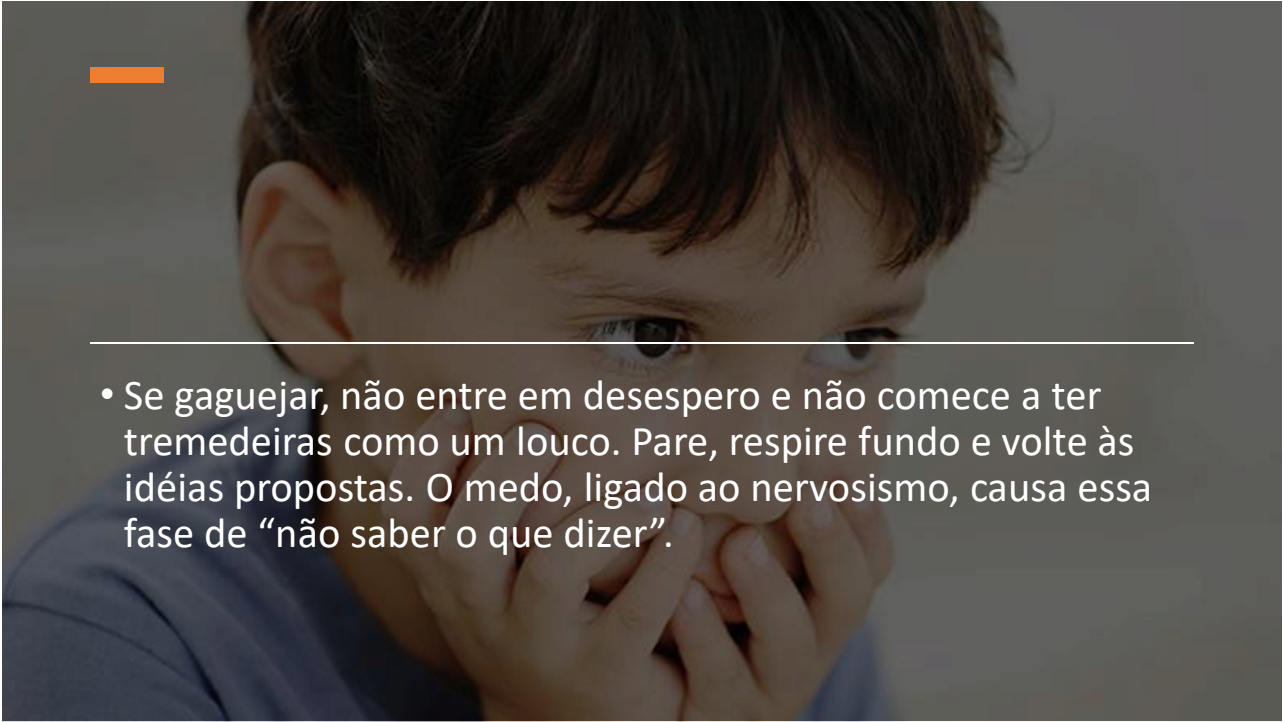
10 – controle sua mente e não dê espaço para pensamentos negativos.

11- Não confie apenas na memória.

Deu branco

- Córtex Reptiliano
- Posição do Super Homem
- Água
- O olhar



- 
- Se gaguejar, não entre em desespero e não comece a ter tremedeiras como um louco. Pare, respire fundo e volte às idéias 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 demais = ansiedade e tropeços
- Devagar demais = dispersão, tédio

3 – Pausa:

- Enfatiza um ponto relevante
- Antes de uma idéia = cria expectativa no público
- Depois de uma idéia = 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**- Movimente a cabeça lentamente para cima e para baixo. 5 vezes
- **Exercício 2**- Movimente 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 “mmmmm”; mexa os lábios como se estivesse mastigando.
- **Exercício 6** - Fazer “Trrrrrr” 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

Comportamento	Interpretação
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...

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

Não

Escrita
pessoal
Oral

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, português, negros, gaúchos, loiras, homossexuais etc



No discurso evite:



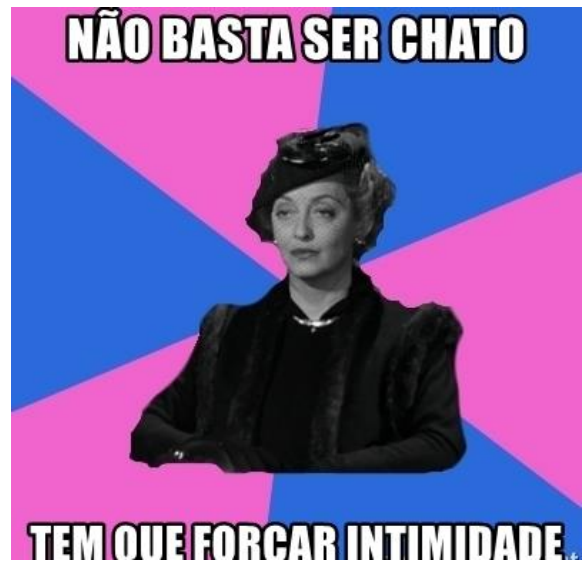
Boas maneiras

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

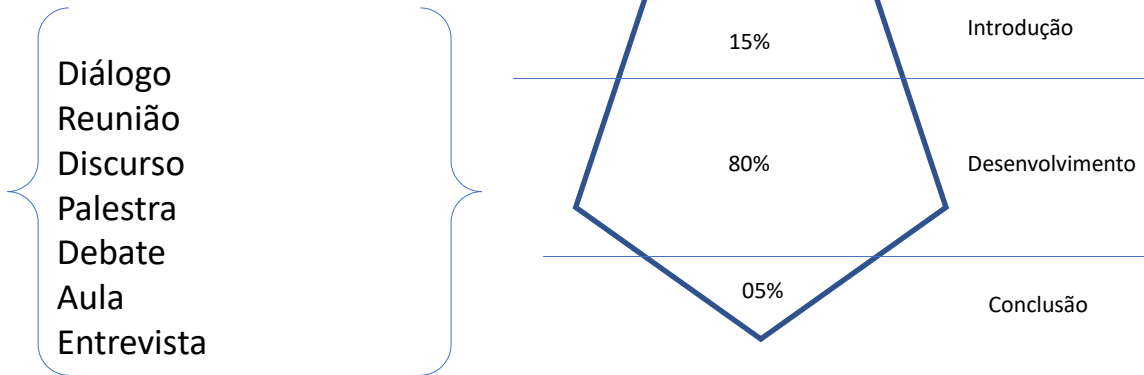
- O verbo "tar": "Eu tava na sala", "eu tô aqui."
- Pleonasmos, clichês, palavras muito usadas e com pouco sentido: "Ao nível de"; "pessoa humana".
- Querer dominar a conversa. Não deixar os outros falarem. Não respeitar a opinião alheia. Tentar converter os outros, doutrinar.
- Entrar em pormenores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

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",

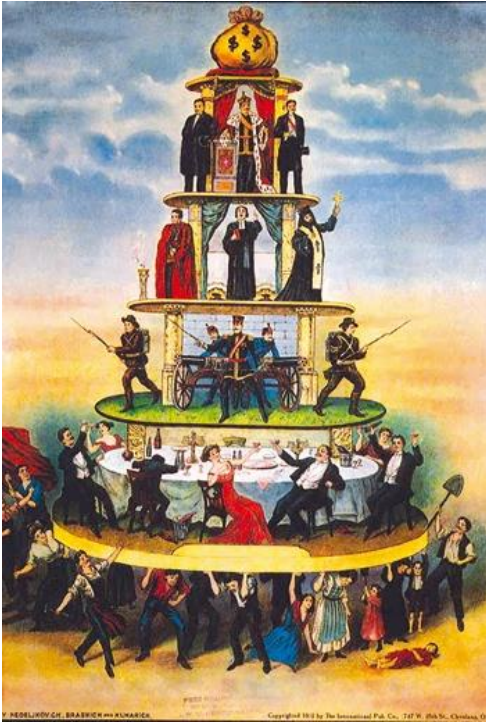


Alguns Cenários que se usa a Oratória



Introdução

- Use palavras positivas
 - Evite Nariz-de-cera
 - Nunca peça desculpas
 - Cumprimente com entusiasmo
 - Um dica á 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.



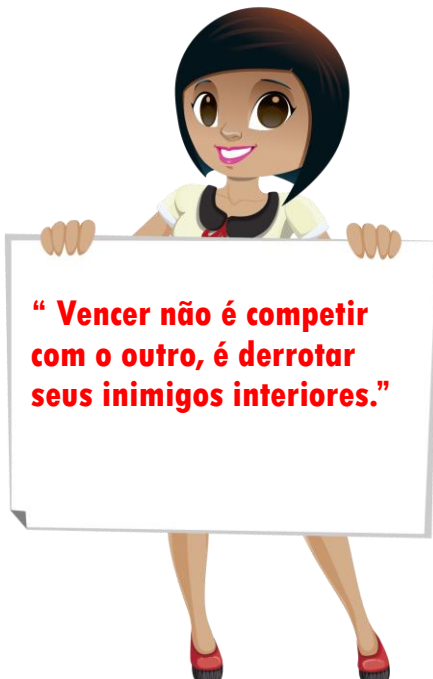
Pratique na frente do espelho. Observe seu sorriso, seu olhar e ensaie até algumas frases

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!



MUITO
OBRIGADA!!!

@ROSEVIDALCOMUNICA

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