



NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO E EXTENSÃO
(33) 3329-2500 - 0800.033.3883



CURSO DE PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU

NÚCLEO DE PÓS-GRADUAÇÃO E EXTENSÃO - FAVENI



APOSTILA TÉCNICAS DE ORATÓRIA

ESPÍRITO SANTO



ORATÓRIA



<http://www.unifammatec.com.br/assets/externo/imagens/curso/4aa5c51d1ad8e6ffcb7a746bfb5d21a0.jpg>

Oratória: trata-se de método de DISCURSO. Arte de como falar em público. Conjunto de regras e técnicas que permitem apurar as qualidades pessoais de quem se destina a falar em público. Na GRÉCIA ANTIGA, e mesmo em ROMA, a oratoria era estudada como componente da RETÓRICA (ou seja, composição e apresentação de discursos), e era considerada uma importante habilidade na vida pública e privada. Aristóteles e Quintiliano estão entre os mais conhecidos autores sobre o tema na antiguidade. Engraçado como normalmente as pessoas se atentam sobre seus aspectos comunicativos quando estão prestes a realizar uma entrevista de emprego ou acadêmica, quando é preciso realizar uma apresentação de seminário, realizar uma prova oral, enfim, situações em que a comunicação será avaliada. O que não sabem é que desde o nosso nascimento, somos avaliados a partir daquilo que falamos e realizamos. A medida que o tempo passa, vamos criando uma personalidade comunicativa através das experiências de vida. Por exemplo: A sua melhor amiga sempre fala



rapidamente, possui uma voz aguda, possui o seguinte vício de linguagem "entendeu, né?" e uma série de características que a personificam. Muitas vezes, quando atendemos uma ligação telefônica a pessoa que se encontra na outra linha nem precisa se apresentar e você já identifica quem é, através da expressão oral, não é mesmo?

O melhor vocabulário

Valendo-se das palavras que está acostumado a usar no dia-a-dia, quando conversa com as pessoas mais próximas; afastando os termos vulgares, como o palavrão e a gíria, nas situações mais formais; evitando as palavras incomuns, que normalmente não são utilizadas nas conversas diárias; e reservando o vocabulário técnico para os iguais, aqueles que atuam na mesma atividade; estará se valendo de um vocabulário simples, prático, objetivo e confortável, que facilitará sua comunicação e projetará sua imagem de maneira sempre positiva.

COMO NÃO FALAR



<http://www.sescoop-ro.org.br/wp-content/uploads/2015/03/Megafone.jpg>

O sucesso de suas apresentações talvez dependa mais dos erros que você deve evitar do que dos acertos da sua comunicação. São cuidados simples e



fáceis de serem observados que garantem o bom resultado da oratória em quase todas as circunstâncias. Aproveite esta oportunidade para refletir como tem sido seu comportamento diante do público e o que poderá fazer para melhorar.

Não seja morno: Já vi inúmeras apresentações que poderiam ser excepcionais falharem por causa desse defeito. Oradores que falam sem vida, sem vibração, sem entusiasmo não conseguem motivar e envolver os ouvintes. Por isso, se a sua comunicação tem sido morna, sem energia, talvez esteja na hora de pôr um pouco de tempero na sua fala. Conte histórias, use humor, dê exemplos, toque a emoção do público e amplie suas chances de sucesso.

Não fale muito baixo: Aloô, não estou dizendo para sair por aí gritando com as plateias, mas sim que não fique sussurrando sem necessidade diante dos ouvintes, obrigando que façam enorme esforço para entender o que você está tentando comunicar. Como regra geral, fale um pouco mais alto do que seria suficiente para que as pessoas pudessem ouvir, para demonstrar seu interesse e envolvimento com o assunto. A não ser que a interpretação da mensagem ou o ritmo da fala exijam volume de voz mais baixo, evite cochichar diante do público.

Não use vocabulário rebuscado: Se você transmitir a mensagem usando termos incomuns, difíceis de serem compreendidos, estará a um passo do fracasso com sua comunicação. Vocabulário com essa característica pode tornar a comunicação incompreensível e afastar a concentração e o interesse da plateia. Esse cuidado pode ser dispensado se os ouvintes tiverem bom nível intelectual, pois, se não conseguirem entender a palavra em si, provavelmente a compreenderão dentro do contexto da mensagem. Como, entretanto, esse tipo de público não é muito comum, é melhor simplificar.

Não use palavras vulgares: O conceito de vulgaridade é bastante relativo. Depende do tipo de ouvinte e da característica de quem fala. Palavrões podem parecer linguagem inocente na boca de algumas pessoas, enquanto palavras não tão pesadas poderão ser entendidas como indecência quando proferidas por outras. Mesmo considerando essa relatividade, evite usar palavrões e excesso de gírias ao falar em público. Esse vocabulário rasteiro poderá comprometer sua imagem e prejudicar o resultado da sua apresentação.



Não gesticule demais: Se você não gesticular, estará deixando de usar um precioso recurso da comunicação. Entretanto, é preferível que não use nenhum gesto a falar com excesso de gesticulação. Lembre-se sempre dessa boa regra: entre os dois defeitos comuns da gesticulação, que são a falta e o excesso, prefira sempre a falta ao excesso. Quase sempre, o ideal é falar com gestos moderados, que acompanhem o ritmo e a cadência da fala.

Não fale sem objetivo: Esse conceito não é novo, mas se aplica muito bem à comunicação: quem não sabe aonde deseja chegar não sabe o rumo que deve tomar. Por isso, tenha em mente o que deseja com sua apresentação: é persuadir, informar, entreter, provocar? Enfim, o que você pretende com sua mensagem? Estabeleça seu plano e caminhe na busca dos seus objetivos.



<https://encrypted->

[tbn2.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcRBnndMrPWeXhqDQeYaBswPsxXJ5CLfbEUD2NWmfs1ooouGK5GB](https://encrypted-tbn2.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcRBnndMrPWeXhqDQeYaBswPsxXJ5CLfbEUD2NWmfs1ooouGK5GB)

Não fale sem ordenar o pensamento: Se você não souber as etapas que pretende cumprir na apresentação, parecerá um papagaio de papel sem rabo, indo de um lado para outro sem saber os passos que deve dar. Ainda que não seja com muito rigor, saiba sempre como iniciar, preparar, desenvolver e concluir suas apresentações. Você se sentirá mais seguro, será mais lógico na exposição e facilitará a compreensão dos ouvintes.

Não fale da mesma maneira para ouvintes diferentes: Um dos maiores erros que você pode cometer é o de falar do mesmo jeito para plateias distintas. Em cada apresentação, considere sempre o nível intelectual dos ouvintes, o conhecimento que possuem sobre o tema e a faixa etária predominante do grupo. Assim poderá adaptar a mensagem e a maneira de falar de acordo com as características da plateia.



Não fale sem conhecer o assunto: De todos os aspectos de uma apresentação nenhum pode ser considerado mais relevante que o conteúdo. Se você falar sem domínio do que vai expor, provavelmente, será visto como um 'falador presunçoso', mas nunca avaliado como um orador. Conheça sempre o máximo que puder sobre o assunto da sua apresentação. E, se não tiver o conhecimento que deveria ter, pense duas vezes antes de aceitar o convite para falar.

SUPERDICAS

- Não aceite convite para falar se não dominar o assunto
- Não fale aos gritos, mas também não fale baixo demais
- Não apresente uma mensagem como se os ouvintes fossem sempre iguais
- Não fale sem demonstrar envolvimento com a mensagem

LINGUAGEM CORPORAL

A linguagem corporal corresponde a todos os movimentos gestuais e de postura que fazem com que a comunicação seja mais efetiva. A gesticulação foi a primeira forma de comunicação. Com o aparecimento da palavra falada os gestos foram tornando-se secundários, contudo eles constituem o complemento da expressão, devendo ser coerentes com o conteúdo da mensagem.

A expressão corporal é fortemente ligada ao psicológico, traços comportamentais são secundários e auxiliares. Geralmente é utilizada para auxiliar na comunicação verbal, porém, deve-se tomar cuidado, pois muitas vezes a boca diz uma coisa, mas o corpo fala outra completamente diferente.

A linguagem corporal não é única e numerável, ou seja, ela sofre influências culturais, estaduais, sociais e ambientais. O nível cultural influencia em três fatores predominantes, postura física, movimento físico, senso de espaço onde o nível cultural torna mais suave ou não influenciado pelo nível



cultural Físico (local) ou pelo nível cultural comportamental e psicológico (pessoal ou influenciado por uma segunda ou terceira pessoa).

A classe social influencia em quatro fatores predominantes: Valores financeiros; Exibicionismo; Vaidade pessoal; Autoconfiança. Ela limita ou acentua fatores-chaves. Por exemplo: pode inibir um indivíduo, intimidando-o pela sua classe social.

A cultura local ou nacional influencia uma pessoa em sua linguagem corporal, principalmente em movimentos típicos de uma região em especial. Por exemplo, orientais em geral possuem uma tendência em levar a mão à boca em diversas ocasiões em uma comunicação. Dominar fatores culturais, sociais, comportamentais e psicológicos criam uma sólida base para a leitura corporal.

Contrariando o raciocínio lógico, a leitura corporal é uma ferramenta de comunicação poderosa equivalente ao poder da palavra, onde cria uma ligação com as informações ocultas psicologicamente. Desta forma, devemos levar em consideração o estado emocional do indivíduo, ele preserva as informações verdadeiras em um sincronismo com a linguagem corporal.

Para entender a leitura corporal de forma ampla, muitas pessoas que dominam a técnica recomendam aos estudiosos um convívio social-visual variado, evitando tornar-se homogêneo ao ambiente e suas tendências sociais, buscando observar e não participar de forma efetiva e clara. A leitura corporal é mais acentuada no sexo feminino por possuir um nível de vaidade mais elevado do que o masculino.

O sexo masculino busca ser o receptor da linguagem corporal e o sexo feminino busca ser o emissor da linguagem corporal, este comportamento é mais intenso na vida social e inibido na vida profissional, onde o ambiente traça regras comportamentais e psicológicas limitando a linguagem corporal involuntária. A leitura corporal é uma das opções mais eficaz em entrevistas, pré-entrevistas e avaliação pessoal, ligada diretamente a dois pontos predominantes, a conquista e a avaliação, buscando traçar objetivos comportamentais e psicológicos para executar uma boa escolha entre candidatos.

Porém, devemos ter como relevância o fator julgamento, onde o pré-julgamento é descartado como forma de decisão final e o julgamento é substituído pela leitura corporal onde oferece resultados satisfatórios em um

primeiro contato. A leitura corporal é usada em situações críticas ou arriscadas, onde as decisões sofrem fortes influências da falta de informação.

Muitos especialistas definem a leitura corporal como a linguagem esquecida que busca uma comunicação com alguém que não conhecemos, mas nos avalia, nos conquista, que sempre resulta em duas frases; “eu te amo” ou “você está contratado”.

Mantenha uma adequada postura corporal, pois facilita a projeção vocal e a articulação precisa, transparecendo naturalidade e uma boa estética. Recomenda-se:

A LINGUAGEM CORPORAL DURANTE UMA CONVERSA OU ENTREVISTA DE EMPREGO



<http://www.acijs.com.br/blog/wp-content/uploads/2013/11/curso-orat%C3%B3ria.jpg>

A seguir os cinco indícios mais comuns de que uma pessoa está mentindo. Eles não são infalíveis, mas se detectados indicam que você deve ficar atento durante a entrevista.

Escondendo a boca : Este é um dos gestos que os adultos trazem da infância quando se trata de mentira. A mão cobre a boca, e o dedo pressiona a bochecha. Podem ser apenas alguns poucos dedos sobre a boca, ou até mesmo o pulso. Aparentemente o cérebro, subconscientemente está tentando esconder



a mentira. Muitas pessoas tentam disfarçar o ato de esconder a boca uma tosse. Se a pessoa cobre a boca enquanto você está falando, pode indicar que ela acha que você está mentindo.

Coçar o nariz : Em essência, o toque no nariz é uma versão sofisticada do ato de esconder a boca. Podem ser várias coçadas rápidas logo abaixo do nariz ou um rápido e quase imperceptível toque. Uma explicação para este movimento é que a mão está se movendo em direção á boca, e uma tentativa de ser menos óbvio faz com que ela seja puxada do nariz para a boca. Lembre-se que isso ocorre em um nível subconsciente. Se a pessoa tem mesmo uma coceira no nariz, ela irá, normalmente e deliberadamente coçar ou azunhar e não apenas fazer um toque rápido. Tal como o ato de esconder a boca, se isso acontecer quando você está falando a pessoa com quem você está falando está achando que você está mentindo.

Esfregar o olho : Este gesto tenta bloquear a mentira que a pessoa vê, ou para evitar ter de olhar no olho da pessoa para quem está mentindo. Homens normalmente esfregam os olhos de maneira vigorosa ou, se a mentira é grande, eles desviam o olhar. As mulheres geralmente passam o dedo gentilmente sob a pálpebra (para não borrar a maquilagem). Lembre-se, mentirosos não olha nos olhos quando mentem. Eles gentilmente desviam o olhar instantes antes de mentir, ou fixam o foco atrás de você (a pessoa está olhando para você, mas o olhar parece perdido).

Azunhar o pescoço : Com o dedo indicador da mão com que a pessoa escreve logo abaixo do lóbulo da orelha. Geralmente serão alguns poucos arranhões rápidos. Este é muito provavelmente um gesto de dúvida ou incerteza, característico de pessoas que pensam, “eu não estou certo disso”. Ele geralmente vem acompanhando uma contradição á linguagem verbal, como quando a pessoa diz: “eu entendo o que você está sentindo” enquanto azunha o pescoço.

Esfregar a orelha : Esta é a versão adulta do gesto em que a criança tampa os dois ouvidos com as mãos para não escutar nada. Esse movimento inclui esfregar a parte detrás da orelha, puxar o seu lóbulo, ou até mesmo dobrá-la. Se o seu interlocutor fizer qualquer destas enquanto fala, é uma indicação de



mentira. O último sinal, se usado enquanto você fala, quer dizer que ele não apenas acha que você está mentindo, como ele considera ter atingido o limite.

OS SINAIS DA MENTIRA



<https://encrypted->

[tbn3.gstatic.com/images?q=tbn:AND9GcTF6xhj8VsJphldthVQdb0KCaHWFEHd_PgTmPUkv6OW4dmNU-Ku-w](https://encrypted-tbn3.gstatic.com/images?q=tbn:AND9GcTF6xhj8VsJphldthVQdb0KCaHWFEHd_PgTmPUkv6OW4dmNU-Ku-w)

O mentiroso, por melhor que seja, tende a apresentar determinadas atitudes que acabam por denunciá-lo. Entre elas, está:

- Desviar os olhos quando perguntado sobre assuntos delicados.
- Piscar os olhos com maior frequência.
- Piscar rapidamente quando a conversa declina para um tópico comprometedor.
- Inclinar-se para trás.
- Responder NÃO, e balançar a cabeça afirmativamente, mesmo que de leve.
- Respirar em pequenas e rápidas golfadas e entremeá-las com suspiros longos e profundos.
- Evitar apontar o dedo ou enfatizar as palavras com movimentos amplos dos braços.



- Ao narrar uma história, fazer pontes de textos, que consistem em acelerações artificiais da seqüência dos fatos.
- Pedir que o interlocutor repita a pergunta, com intuito de ganhar mais tempo na elaboração de uma resposta.
- Não falar mal de si, mesmo em assuntos que não tem nada a ver com a mentira

OUTROS INDICADORES DA MENTIRA:

- Mudanças no tom de voz.
- Mudança na velocidade da fala.
- Travas no diálogo com o uso excessivo de pausas e comentários como “hmmm”, “hã” ou “você sabe”, ou ainda limpar a garganta.
- Virar o corpo para longe de você, mesmo que levemente.
- De repente começar a mostrar a parte branca dos olhos acima ou abaixo das pupilas, não apenas dos lados.
- Movimentos nervosos com os pés ou pernas.
- Brincar com as próprias roupas, como arrancar linhas soltas ou alisar dobras.
- Discrepâncias entre o que se diz e a linguagem corporal, por exemplo, dizer “não” e balançar a cabeça para frente e para trás (como se tivesse dizendo sim).

OUTROS INDICADORES DA MENTIRA:

- As pupilas de quem está mentindo podem dilatar.
- Quando alguém está mentindo, sorri menos que o habitual.
- Também costuma a encolher mais os ombros.
- Engolir em seco.



- Esfregar as sobrancelhas.
- Cruzar e descruzar as pernas.
- Brincar com os cabelos.
- Suor escorrendo da sobrancelha, caso não seja um dia quente.
- Dizer “não” com muita frequência
- Negação continua de algum tipo de acusação.
- Ser extremamente defensivo.
- Prover mais informações e especificidades do que o a pergunta requeria.
- Inconsistências no que está dizendo.
- Satisfação, mas de maneira ofensiva.
- Procurar usar uma barreira entre si e o interlocutor, tal como uma cadeira ou uma mesa.
- Calma incomum.
- Evitar tocar a esposa durante conversações.
- Ficar hesitante, caso não o seja habitualmente.
- Ficar em uma posição excessivamente relaxada, largada.
- Excesso de rigidez e aumento de tiques nervosos.
- Movimentos pouco naturais ou limitados das mãos e dos braços.
- Elevar os ombros em sinal de descaso.
- Não apontar.
- Flutuações pouco usuais na forma de falar, na escolha das palavras e na estrutura das sentenças.



- Não usar pronomes enquanto fala.

DETECTANDO A VERDADE:

Durante a história, a palma aberta tem sido associada com honestidade, compromisso com a verdade e submissão, tanto é que quando se faz o juramento à bandeira usa-se a palma aberta.

Como evidencia de que a pessoa está contando a verdade, olhe para suas mãos, mentirosos geralmente escondem a palma das mãos, logo se você quer enfatizar que está dizendo a verdade, use vários movimentos com a palma das mãos à mostra. Muitos políticos fazem seus discursos com as palmas das mãos voluntariamente à mostra em uma tentativa de mostrar confiança aos ouvintes.

A partir do momento que a pessoa começa a mostrar sua palma demasiadamente perde-se a naturalidade do gesto que exprime confiança, fazendo com que ouvintes percebam suas reais intenções de tentar passar uma boa impressão através de gestos corporais voluntários e calculistas.

COMUNICAÇÃO CORPORAL



<http://www.cloudserverbrasil.com.br/ckfinder/userfiles/images/linguagemcorporal.jpg>

- 1- Manter ângulo de 90° entre a ponta do queixo e o pescoço;
- 2- Os pés devem estar apoiados de forma que o peso do corpo seja distribuído a toda a base dos pés.
- 3- Ao sentar, pés inteiramente apoiados ao chão, costas inteiramente apoiadas

- no encosto da cadeira e joelhos fazendo ângulo de 90°;
- 4- Em pé, os joelhos nunca devem estar totalmente travados. Deve-se posicioná-los de forma levemente flexionada evitando alterações musculares na região lombar e cervical;
- 5- Devemos alinhar o ombro e os quadris durante a movimentação. Ombros sempre relaxados favorecendo o correto posicionamento dos braços, o relaxamento dos músculos respiratórios, evitando má postura e tensão da região superior do corpo;
- 6- Nuca alongada para facilitar o posicionamento reto da cabeça com olhar na horizontal;
- 7- Cabeça sempre reta. Cabeça inclinada para os lados ou para baixo pode induzir a afirmação ou negação de determinadas mensagens, além de demonstrar insegurança;
- 8- Olhar sempre para onde desejamos induzir a voz. Desta maneira refletimos segurança e persuasão;
- 9- Ao se apresentar, aproxime-se do interlocutor inclinando o corpo levemente em sua direção, assim sinalizando abertura e disposição para a comunicação.

APRENDA A FALAR EM PÚBLICO

Até no futebol, que é um esporte coletivo, uma pessoa eventualmente treina e se aperfeiçoa sozinha, também o estudo da oratória, na falta de uma escola ou de professores, pode ser realizado só com a orientação de um livro ou de um texto de revista.

Este é o meu objetivo, dar a você condições de treinar e aperfeiçoar sozinho suas habilidades oratórias.

Eu poderia escolher diversas formas para orientá-los na preparação e aperfeiçoamento da arte de falar em público, desde um dos métodos utilizados, que ensina executivos e profissionais liberais a se apresentarem de maneira eficiente em reuniões, palestras e exposições de projetos e produtos; até dicas e sugestões básicas de como se apresentar diante da plateia.



Escolhi, um recurso que poderá atender às expectativas da maioria dos leitores, um roteiro com respostas às perguntas mais comuns formuladas. Vou apresentar as mais comuns organizando-as por ordem de relevância

Quando falo em público fico muito nervoso, as batidas do meu coração aceleram, as mãos suam, as pernas tremem, a voz enrosca na garganta, os pensamentos somem, perco a concentração, não consigo ouvir o que estou falando e não tenho controle sobre a velocidade das palavras. Como faço para acabar com esse nervosismo?

Essa resposta não é simples, pois o nervosismo não desaparece num passe de mágica. Para combatê-lo é necessário estudo, força de vontade e dedicação.

Em primeiro lugar é preciso saber que o nervosismo é uma consequência do medo. Quando ficamos com medo as glândulas suprarrenais liberam adrenalina no organismo para fortalecer os músculos, aumentar a pressão sanguínea e nos preparar para fugir mais rapidamente da situação de perigo.

Entretanto, quando falamos em público, ficamos com medo, ocorre à liberação da adrenalina com a finalidade de fortalecer o organismo e nos preparar para a fuga, mas não dá para fugir. O público está ali à nossa frente aguardando que façamos a apresentação.

Assim, como não nos movimentamos como deveríamos nos movimentar se estivéssemos fugindo, a adrenalina não é metabolizada e permanece mais tempo do que deveria no organismo e provoca esse nervosismo todo.

Portanto, para falar com mais tranquilidade é preciso reduzir a quantidade de adrenalina despejada no organismo. São três os caminhos para que você possa falar com mais confiança, e que precisam ser tomados simultaneamente:

1. Conhecer o assunto com a maior profundidade possível e ordená-lo de forma lógica e concentrada;
2. Treinar bastante o uso da palavra em público para ter prática e adquirir experiência;
3. Aprender a identificar as qualidades de comunicação que você possui.



Como você pode notar, sua dedicação deverá ser bastante intensa, pois para ter segurança precisará estudar muito bem o assunto e planejar a sequência da apresentação, sabendo passo a passo o caminho que irá seguir; aproveitar todas as oportunidades que aparecem para exercitar o uso da palavra diante do público; estabelecer um projeto para desenvolver o autoconhecimento positivo, aprendendo cada vez mais quais são as qualidades da sua comunicação.

A partir desses três pontos você se sentirá mais seguro, descarregará menos adrenalina no organismo e o nervosismo diminuirá a um nível suportável, de forma a não prejudicar suas apresentações. Bem ao contrário, um pouco de adrenalina poderá se transformar em energia positiva e ajudá-lo a falar com mais disposição e entusiasmo.

Não sei o que fazer com as mãos. Quando estou na frente do público parece que elas ficam enormes e sobram dedos para todos os lados. Como deverei gesticular?



<http://www.sbcoaching.com.br/blog/wp-content/uploads/2013/07/linguagem-corporal-trabalho.jpg>

Essa questão já possibilita uma resposta mais simples e fácil de ser posta em prática. Gesticular quando falamos em público não é muito diferente da gesticulação que usamos nas conversas mais informais com amigos, pessoas da família e colegas de trabalho. Se você fizer gestos diante dos ouvintes da mesma maneira como já faz nas conversas do cotidiano, com certeza irá acertar. Alguns conselhos que você poderá pôr em prática imediatamente para melhorar a gesticulação:



Evite a falta de gestos, mas também, e principalmente, o excesso de gesticulação. Se você não gesticular, deixará de usar um aspecto importante da expressão corporal para transmitir a mensagem; entretanto, se você gesticular demais, poderá atrapalhar a concentração dos ouvintes e eles terão dificuldade para acompanhar seu raciocínio. Se tiver de optar entre a falta e o excesso de gesticulação, prefira a falta. Faça gestos moderados, normalmente acima da linha da cintura e sem pressa de voltar com as mãos à posição de apoio.

Esses cuidados farão com que a gesticulação diante da plateia seja muito parecida com a que você já está acostumado a usar e proporcionará um comportamento natural, espontâneo e expressivo. De forma objetiva e simplificada, a regra é procurar explicar com as mãos com moderação o que você está dizendo. Como devo me posicionar diante do público? Posso me movimentar? Já li alguns livros que dizem que a movimentação é importante, e outros que afirmam que é melhor ficar parado. Afinal, quem está com a razão?

Por estranho que possa parecer os dois têm razão. Se você ficar imóvel diante do público, dificilmente conseguirá interagir com os ouvintes. Por outro lado, se você se movimentar demais, ou sem objetividade, passará a imagem de alguém inseguro, hesitante e sem convicção. Por isso, posicione-se naturalmente sobre as duas pernas, dando um equilíbrio ao corpo e procure se movimentar quando houver alguma finalidade, como aproximar-se de uma parte da plateia que começa a ficar desatenta, para que voltem a prestar a atenção; ou para dar ênfase a determinadas informações que julgar relevante.

Se você se posicionar ora sobre a perna, ora sobre a outra, procurando uma forma de se sentir confortável, demonstrará aos ouvintes que não está à vontade e eles poderão interpretar por essa atitude tratar-se de um sinal da falta de preparo.

Não gosto de ouvir minha voz gravada e não sei como usá-la com eficiência. Dificilmente encontraremos uma pessoa que goste de ouvir a própria voz gravada. Isso ocorre porque quando falamos ouvimos a voz pela ressonância óssea dentro da nossa cabeça. Entretanto, a voz gravada é propagada por ondas no ar e, por isso, muito diferente daquela que ouvimos quando falamos. Acostume-se com sua própria voz gravada, pois com o tempo



irá se familiarizando com ela e percebendo que se trata da mesma voz que está habituado a ouvir quando está falando.

Para que sua voz seja mais eficiente aprimore a dicção. Quanto mais clara for a pronúncia das palavras mais facilmente as pessoas irão compreender suas informações e mais credibilidade você terá pela demonstração de bom preparo e boa educação.

Exercício I - Para melhorar a dicção faça exercícios diários de leitura em voz alta com duração de dois a três minutos. Pegue um texto qualquer, pode ser artigo de jornal ou de revista, e faça a leitura colocando um obstáculo na boca, como o dedo dobrado, preso entre os dentes, como se estivesse com raiva - sem forçar (a ideia da raiva foi só para mostrar como o dedo deveria ficar dentro da boca).

Outro aspecto da voz que precisa ser observado é o volume. A altura da voz deverá ser de acordo com o ambiente onde você se apresenta.

Exercício II - Ponha um gravador no fundo da sala e pronuncie algumas frases para verificar se o ouvinte que estaria na mesma distância em que se encontra o aparelho de gravação você saberá se deverá falar mais alto ou mais baixo. Se puder, fale em ambientes com dimensões distintas para fazer diferentes avaliações.

Já que você irá observar o volume da voz com a ajuda do gravador, aproveite para analisar também a velocidade da fala. Se perceber que está falando muito rápido ou muito devagar, faça exercício de leitura de poesia em voz alta para desenvolver uma boa velocidade e um ritmo mais agradável, isto é, alternar o volume da voz e a velocidade da fala.

Não tenho vocabulário, as palavras somem quando estou diante do público. Como fazer para ter um vocabulário de boa qualidade?

É comum as pessoas dizerem que não têm vocabulário para expressar suas ideias. Entretanto, ao dar essa explicação provam o contrário, pois conseguem encontrar todas as palavras de que precisam para dizer que não têm vocabulário. Significa que quando a atitude diante da plateia é correta as palavras aparecerão facilmente

Ocorre que quando as pessoas vão para frente do público não usam as palavras do seu vocabulário normal, do dia-a-dia, pois querem falar com palavras



diferentes, como se para falar em público devessem mudar a forma de se expressar.

Fale diante dos ouvintes da mesma maneira como você se comunica quando conversa com os familiares e amigos. Esse comportamento ajudará a tornar o vocabulário mais fluente.

Um bom exercício para desenvolver o vocabulário é ler textos de revistas ou jornais com uma caneta na mão. À medida que surgirem palavras diferentes ou outras de que não tenha muita certeza do significado, anote o termo e depois consulte o dicionário.

Para que a nova palavra passe a fazer parte do seu vocabulário utilize-a nas próximas conversas ou nas redações que fizer. Assim será mais fácil fixá-la.

Evite usar palavrões e gírias e lance mão do vocabulário técnico apenas diante daqueles que atuam na mesma atividade que a sua. Eu me perco durante a exposição e tenho dificuldade principalmente para iniciar as apresentações. Como devo agir para planejar bem a sequência do raciocínio?

Se você não souber ordenar bem o pensamento, dificilmente irá se sentir seguro diante do público. Esse é o principal defeito que tenho observado nos executivos - não sabem organizar as ideias e estruturam mal o pensamento. Essa falha na comunicação dificulta não só a fluência da apresentação, como também a compreensão dos ouvintes.

O primeiro cuidado que você deve ter ao pensar em como planejar sua apresentação é identificar qual o assunto que irá expor e o objetivo da exposição. Na maioria das situações o objetivo da apresentação é propor uma solução para determinado problema.

Ao constatar que a finalidade é essa, sua preocupação deve ser a de explicar antes para os ouvintes qual é o problema, pois conhecendo os detalhes do problema as pessoas irão compreender com maior finalidade a solução proposta.

Se o assunto tiver outro objetivo, como tratar de algo novo, atual, você deverá antes fazer um histórico para que os ouvintes entendam melhor a situação presente.

Antes de explicar o problema e a solução, ou de fazer o retrospecto e falar da atualidade, você contará à plateia qual o assunto que pretende apresentar.



Percebeu? Você conta qual é o assunto, esclarece qual o problema ou faz um histórico e depois dá a solução ou fala do presente. Ao apresentar a solução não se esqueça de usar os bons argumentos que possui como exemplos, pesquisas, estatísticas.

Assim, irá fortalecer a mensagem. E se perceber que os ouvintes ainda estão resistentes com relação à sua proposta, faça a defesa dos seus argumentos refutando as objeções que encontrar.

O caminho está praticamente todo traçado para que a apresentação tenha sucesso. Só falta preparar a conclusão e a introdução.

A conclusão, embora seja muito importante para o sucesso de uma apresentação, é também bastante simples - bastará que você encerre pedindo que os ouvintes reflitam ou ajam de acordo com sua proposta.

A introdução é mais complexa e a sua qualidade está intimamente relacionada com o resultado da apresentação.

Evite começar contando piadas, pedindo desculpas por problemas físicos ou pela falta de conhecimento sobre o assunto e procure não dar sua opinião logo no início quando pelo menos uma parte da plateia pensar de maneira diferente.



<http://noticias.universia.pt/pt/images/investigacion//li/lin/linguagem-corporal-mais-importante.jpg>

Ocorre que quando as pessoas vão para frente do público não usam as palavras do seu vocabulário normal, do dia-a-dia, pois querem falar com palavras diferentes, como se para falar em público deversem mudar a forma de se expressar. Fale diante dos ouvintes da mesma maneira como você se comunica



quando conversa com os familiares e amigos. Esse comportamento ajudará a tornar o vocabulário mais fluente.

Um bom exercício para desenvolver o vocabulário é ler textos de revistas ou jornais com uma caneta na mão. À medida que surgirem palavras diferentes ou outras de que não tenha muita certeza do significado, anote o termo e depois consulte o dicionário. Para que a nova palavra passe a fazer parte do seu vocabulário utilize-a

Você poderá iniciar elogiando com sinceridade os ouvintes, para conquistar a simpatia da plateia; contando uma pequena história interessante, que tenha ligação com o assunto; levantando uma reflexão que instigue as pessoas; mostrando os benefícios que o público terá ouvindo a mensagem; tocando em pontos com os quais todos possam concordar; e se os ouvintes não estiverem com vontade de permanecer no ambiente, por causa de compromissos assumidos, ou de circunstâncias, como barulho ou desconforto diga que não irá consumir muito tempo.

Logo no início, as primeiras palavras deverão ser para cumprimentar os ouvintes, de acordo com a formalidade da circunstância.

Veja que essa é a ordem que você deverá usar para planejar a apresentação, entretanto, na hora de falar a disposição das partes será normal; Fazer a introdução;

Contar qual é o assunto;

Detalhar o problema a ser solucionado ou fazer um histórico do tema atual; Dar a solução ao problema ou falar do assunto presente. Lembre-se de usar os argumentos de que dispõe e defendê-los das resistências dos ouvintes;

Concluir pedindo que reflitam ou aceitem a proposta.

Exercícios - Para que você possa praticar os conceitos que foram sugeridos até aqui, eis alguns exercícios que poderá fazer sozinho.

Faça apresentações curtas, de um minuto e meio a dois minutos, em uma sala fechada. Fale de uma viagem interessante que realizou, de como conquistou seu emprego, de um desafio que tenha enfrentado e superado.

Você poderá também fazer uma homenagem a um amigo ou a uma pessoa conhecida.



Nesse caso fale da satisfação em representar as pessoas que o indicam para falar, descreva o local onde vive o homenageado, como o departamento onde atua, a empresa que dirige, o clube que preside; revele que o sucesso da empresa ou do clube se deve também ao homenageado; comente sobre as qualidades que ele possui como chefe de família, como profissional, como amigo; conte por que ele está sendo homenageado e deseje tudo de bom para o futuro dele.

Imagine que as pessoas estejam na sala assistindo à sua apresentação e certifique-se de que elas estariam ouvindo e entendendo bem sua mensagem.

Siga, as orientações dadas para a voz, para o vocabulário e para a expressão corporal. Observe também a sequência sugerida para a ordenação da fala. Treine várias vezes a mesma apresentação até sentir que está falando com desenvoltura.

Não é muito fácil se dedicar a esse estudo e praticar com disposição e empenho os exercícios sugeridos, mas a recompensa para quem se submete a esse treinamento é sempre muito gratificante.

Se por acaso algo não der certo durante a apresentação real diante da plateia, brinque como aquele jogador da Ferroviária que eu ajudava a treinar - faltou combinar com a plateia que ela deveria rir ou aplaudir.

METÁFORA

Metáfora é uma figura de estilo (ou tropo linguístico), em que há a substituição de um termo por outro, criando-se uma dualidade de significado.

"Amor é fogo que arde sem se ver" — Luís de Camões

O termo *fogo* mantém seu sentido próprio - desenvolvimento simultâneo de calor e luz, que é produto da combustão de matérias inflamáveis, como, por exemplo, o carvão - e possui sentidos figurados - fervor, paixão, excitação, sofrimento etc.

Didaticamente, pode-se considerá-la como uma comparação que não usa conectivo (por exemplo, "como"), mas que apresenta de forma literal uma equivalência que é apenas figurada.

"Meu coração é um balde despejado" — Fernando Pessoa

Metáfora é o emprego da palavra, fora do seu sentido normal.



É uma figura de linguagem.

Enquanto a metáfora trabalha com os traços semânticos comuns entre duas idéias, a metonímia trabalha com a relação de contigüidade entre elas.

Pedindo auxílio à teoria dos conjuntos, como fez Othon Moacyr Garcia em seu clássico "Comunicação em Prosa Moderna", percebe-se que os traços de significados das duas idéias comparadas entram em intersecção na metáfora.

Por exemplo (e subjetivamente), um gato é um *quadrúpede*, *mamífero*, *felino*, *que mia* e é considerado *sensual*. Um moço é *bípede*, *mamífero*, *humano*, *fala* e pode ser *sensual*.

Ao compararmos os dois com a metáfora "*Esse moço é um gato*", o traço de significado que provavelmente estaremos colocando em intersecção é apenas o traço *sensual*.

Já na metonímia, as duas idéias não se superpõem como na metáfora, mas estão relacionadas por contigüidade, proximidade.

Por exemplo, as expressões: 1- "sem-teto", 2- "Tomou o copo todo", 3- "Adoro o Veríssimo" são metonímias, respectivamente, porque:

1- O termo *teto* está em relação de contigüidade com o resto da habitação. É uma das suas partes, e na expressão substitui o todo "habitação". (Um sem-teto geralmente também não tem o restante da habitação - a porta, as janelas, as paredes, o chão.)

2- O termo *copo* normalmente contém alguma bebida e é usado no lugar da bebida que contém. (Ninguém consegue beber o copo)

3- O termo *Veríssimo* é usado no lugar dos livros e crônicas do autor. (A pessoa gosta dos textos do autor, independentemente de conhecê-lo pessoalmente e gostar dele).

Metáfora na Computação

"O Virtual - U sugere que a metáfora dos espaços é necessária para fornecer uma idéia de lugar, a qual representará um modelo intelectual útil e facilitador da navegação por parte do usuário" [Harasim]

Exemplos:

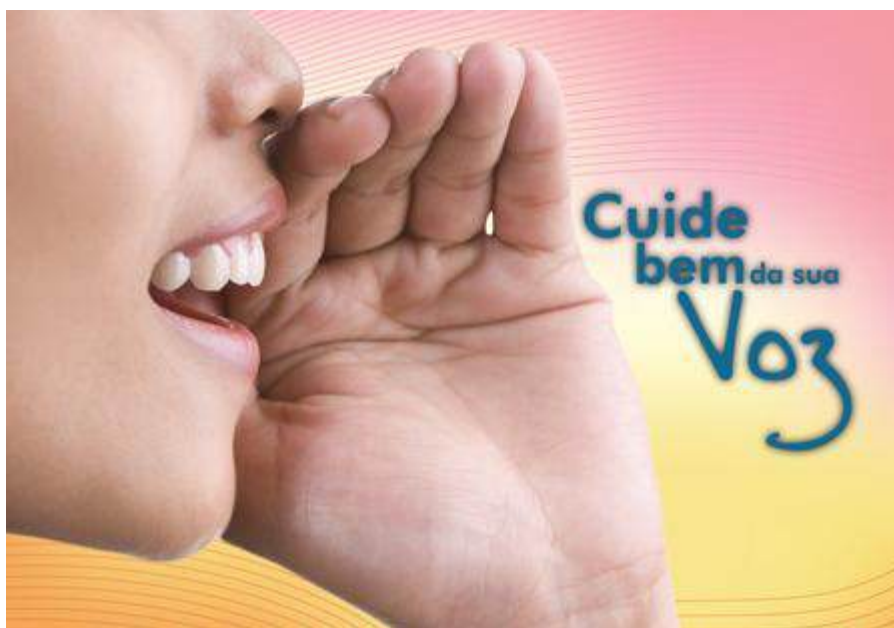
Alguns sites apresentam por exemplo uma "sala" para conversas, um "mural" para recados, dentre outras metáforas.

Exemplos de Metáfora



- Eu sou um poço de dor e estupidez.
- Sou um cachorro sem sentimentos.
- Dois diamantes brilhavam no rosto da menina.
- Seus olhos são dois oceanos.
- *Meu pensamento é um rio subterrâneo.* (Fernando Pessoa)
- Cada fruto desta árvore é um pingo de ouro.

VOZ HUMANA



<http://sindmepa.org.br/wp-content/uploads/2015/09/cdb2e093-abea-468e-a1b1-0a8d271285d9.jpg>

A voz humana é produzida pela vibração do ar que é expulso dos pulmões pelo diafragma e que passa pelas pregas vocais e é modificado pela boca, lábios e a língua. A voz é uma característica humana intimamente relacionada com a necessidade do homem de se agrupar e se comunicar. Ela é produto da nossa evolução, um trabalho em conjunto do sistema nervoso, respiratório e digestivo, e de músculos, ligamentos e ossos, harmoniosamente atuando para que se possa obter uma emissão eficiente.



É importante sabermos que as *pregas vocais* (ou pregas vocais), que são dois pares de músculos (formando o tíreo-aritenóideo) que, primordialmente, não foram feitos para o uso da voz. Esta foi uma função na qual a laringe (local onde se encontram as pregas vocais) se especializou. Mas estes músculos foram desenvolvidos, em primeiro lugar para as funções de respiração, alimentação e esfinteriana.

A voz está associada à fala, na realização da comunicação verbal, e pode variar quanto à intensidade, altura, inflexão, ressonância, articulação e muitas outras características.

À emissão de uma voz saudável, damos o nome de *eufonia*. A uma voz doente, ou seja, com alguma de suas características alterada, damos o nome de *disfonia*. A disfonia pode ser orgânica, funcional ou mista (orgânica-funcional). Ela não é uma doença, mas o sintoma, uma manifestação de um mau funcionamento de um dos sistemas ou estruturas que atuam na produção da voz.

A disfonia pode e deve ser tratada. O profissional habilitado e responsável pela intervenção das disfonias é o terapeuta da fala, sendo que geralmente este profissional trabalha em conjunto (no caso da voz) com o otorrinolaringologista ou o laringologista. Pode, ainda, trabalhar com o professor de canto.

A voz sofre muita influência de hormônios e de nossas emoções. É comum ouvir pessoas que estão muito tristes ou nervosas, roucas. A rouquidão é um tipo de disfonia.

Nunca devemos esquecer-nos de que falamos para o outro. A comunicação, a linguagem verbal, o uso da voz, isso só tem sentido quando temos o outro e quando nos fazemos entender para este outro. A voz é um recurso importante para esse entendimento.

Ela pode dizer quando estamos interessados em alguém, quando estamos cansados, quando estamos tristes, alegres, nervosos, quando acabamos de acordar, quando estamos em um ambiente ruidoso, quando estamos calmos ou quando estamos exercendo uma atividade em que a voz é o diferencial.

A voz é produzida quando o ar expiratório (vindo dos pulmões) passa pelas pregas vocais, e por nosso comando neural, por meio de ajustes



musculares, faz pressões de diferentes graus na região abaixo das pregas vocais, fazendo-as vibrarem. Esse mecanismo se assemelha ao balão, quando o secamos apertando sua "boca", provocando um ruído agudo, fruto da vibração da borracha.

Não podemos esquecer que voz é som, e som é igual a onda sonora. O ar expiratório, que fez as pregas vocais vibrarem, vai sendo modificado e os sons vão sendo articulados (vogais e consoantes). Depois, emitidos pela boca, fazem a onda sonora que vai atingir a cóclea do ouvinte. Aí é que a voz é ouvida.

As pregas vocais vibram muito rapidamente. Nos homens, esse número de ciclos vibratórios fica em torno de 125 vezes em 1 segundo. Na mulher, que tem voz, geralmente, mais aguda, o número aumenta para 250 vezes por segundo.

A essa característica damos o nome de frequência. Vale recordar que as pregas vocais do homem têm mais massa e são menos esticadas que as da mulher (como no violão, as cordas mais esticadas são mais agudas e vibram mais que as cordas mais graves. Daí, inclusive, que vem a expressão "pregas vocais").

O Timbre da Voz Humana

O timbre da voz humana depende das várias cavidades que vibram em ressonância com as pregas vocais. Aí se incluem as cavidades ósseas, cavidades nasais, a boca, a garganta, a traquéia e os pulmões, bem como a própria laringe.

Os seis timbres vocais mais conhecidos são os de baixo, barítono e tenor para os homens e soprano, mezzo e contralto para mulheres, apesar da existência do baritenor, do contra-tenor, entre outros.

A Frequência da voz humana

A mais baixa frequência que pode dar a audibilidade a um ser humano é mais ou menos a de 20 hertz (vibrações por segundo), enquanto a mais alta se encontra entre 10 000 e 20 000 hertz, o que depende da idade do ouvinte (quanto mais idoso menores as frequências máximas ouvidas). A frequência comum de



um piano é de 40 a 4000 hertz e a da voz humana se encontra entre 60 e 1300 hertz.

O recorde de amplitude de voz mais alta, pertence a Georgia Brown, que possui o registro de exatas 8 oitavas (G2 à G10), o que é mais alto do que qualquer nota de piano.

PRONÚNCIA



<http://www.hospitalviladaserra.com.br/wp-content/uploads/2012/10/diamundialdavoiz11.jpg>

Pronúncia é o modo como a prosódia de uma palavra é realizada. Na gramática normativa, há um modelo padrão de pronúncia das palavras. À fixação deste modelo de pronúncia dá-se o nome de ortoepia. A pronúncia padrão das palavras independe do falante, do idioma de origem, do sotaque e de outros fatores circunstanciais.

Os Dicionários utilizam recursos simbólicos para retratar de modo fiel a pronúncia padrão das palavras. Podem ser utilizados:

a) alfabetos fonéticos, que são conjuntos de símbolos para os diversos fonemas da linguagem. Como exemplo temos o Alfabeto Fonético Internacional da Associação Fonética Internacional (IPA), o Alfabeto Fonético Norte-americano do *American Heritage Dictionary* (AHD), o X-SAMPA, etc.



b) pronúncias fonadas, possíveis a partir do surgimento de dicionários eletrônicos.

- articulação
- entonação
- fonoaudiologia
- pronúncias fonadas
- sílaba
- sotaque
- tonicidade

IDIOSSINCRASIA

Idiossincrasia (do grego , “temperamento peculiar”, composto de “peculiar” e “mistura”) é uma característica comportamental ou estrutural peculiar a um indivíduo ou grupo.

O termo também pode ser aplicado para símbolos. Símbolos idiossincrásicos são símbolos que podem significar alguma coisa para uma pessoa em particular, como uma lâmina pode significar guerra para alguém, mas para outro ela poderia simbolizar o sacramento de um cavaleiro.

Idiossincrasia na medicina

Idiossincrasia define o modo como os médicos definiam as doenças no século XIX. Eles consideravam cada doença como uma condição única, relacionada com cada paciente. Essa idéia começou a mudar a partir de meados de 1870, com as descobertas feitas por pesquisadores europeus que permitiram o avanço da 'medicina científica', um precursor para a Medicina baseada em evidências, que é o padrão praticado atualmente.

Em medicina contemporânea (considerando o ano de 2006), o termo denota uma hipersensibilidade não imunológica para uma substância, sem conexão com toxicidade farmacológica.



Idiossincrático reforça o fato que outros indivíduos reagiriam de modo diferente, ou não reagiriam, e que a reação é individual e baseada em uma condição específica daquele que sofreu a reação. Mais comumente, isto é causado por uma patologia enzimática, congênita ou adquirida, na qual as substâncias não são processadas adequadamente no organismo, causando sintomas como acúmulo ou bloqueio do processo de outras substâncias. Uma idiossincrasia causadora de sintomas como alergia é denominada pseudoanafilaxia.

Na psiquiatria, o termo se refere a uma condição mental única e específica de um paciente, frequentemente acompanhada por neologismos.

Na psicanálise e no estudo sobre comportamento, o termo é usado para se referir ao modo como indivíduos reagem, percebem e experimentam uma situação comum: um certo prato feito de carne pode trazer memórias nostálgicas em uma pessoa e reações de desgosto para outra. Essas reações são denominadas *idiossincrásicas*.

Idiossincrasia na Economia

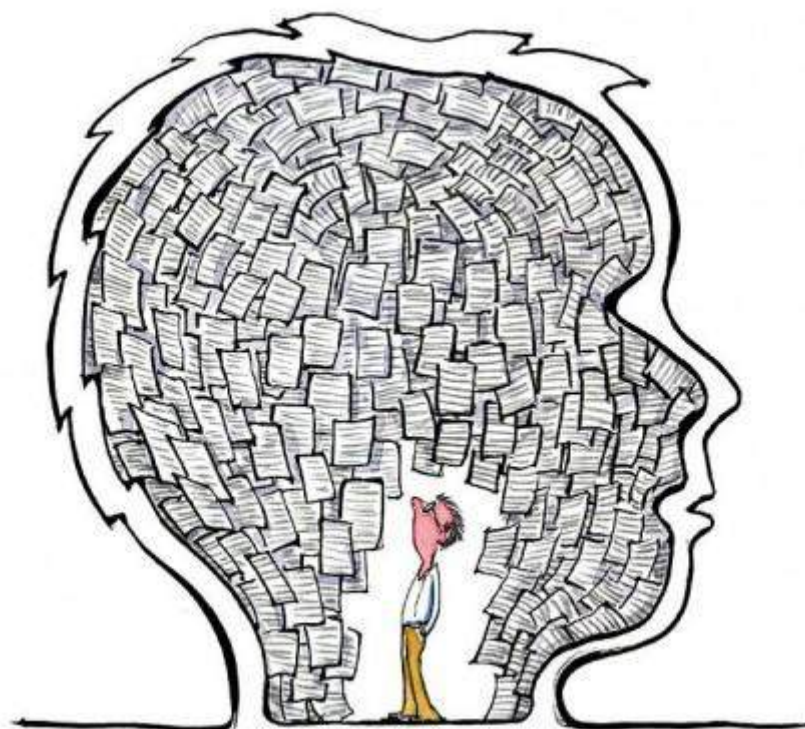
Na teoria dos portfólios, riscos de mudanças de preços devido a circunstâncias especiais em casos específicos, contrários em mercados comuns, são descritos como riscos idiossincráticos. Esse risco pode ser virtualmente eliminado através de diversificação em um portfólio. É também chamado de risco não-sistemático ou específico.

Idiossincrasia na religião

Entre os religiosos, idiossincrasia significa o comportamento estranho, diferente que vemos nas variedades de cultos. As pessoas tem comportamentos estranhos e criticam aqueles que não se comportam da forma como se acha que seja correta.



VOCABULÁRIO ORTOGRÁFICO



<http://www.infoescola.com/wp-content/uploads/2014/04/vocabulario-450x407.jpg>

Com 350 mil verbetes, a Academia Brasileira de Letras edita o Vocabulário Ortográfico da Língua Portuguesa. A primeira edição, produzida por Bloch Editores, sob a orientação do Acadêmico Antônio Houaiss, saiu em 1981, ficando fora do mercado mais de 10 anos.

Embora ainda não tenhamos o Acordo Ortográfico na unanimidade das sete nações da comunidade lusófona (Brasil, Portugal e Cabo Verde já deram sua aprovação), eliminando elementos quase supérfluos, como é o caso do trema, o certo é que a língua portuguesa cresceu, até mesmo em virtude da introjeção de termos ligados ao desenvolvimento científico e tecnológico ou de muitos estrangeirismos.

É o caso de palavras como teleducação (educação à distância), acessar (entrar), deletar (apagar, anular), decasségui (trabalhador brasileiro no Japão), teleconferência (conferência à distância), lincar (ligar), internet, infovia, intranet, etc.



Não há como conter esse crescimento, mesmo que, por vezes, seja ele fruto do que o crítico Wilson Martins chama de “desnacionalização” linguística ou, para ser mais forte, de um lamentável “linguicídio”, palavra que, aliás, consta do nosso Vocabulário.

Os franceses reagiram deram de forma veemente a essa agressão ao seu idioma pelos anglicismos que se tornaram universais, em virtude, sobretudo, da força econômica dos Estados Unidos. A globalização só ajuda nessa expansão. Entre nós, somos vítimas ou beneficiários desse processo. Vítimas, se considerarmos a pureza da língua de Machado de Assis, e beneficiários, se pensarmos na inserção do país na comunidade das nações desenvolvidas. De toda forma, é preciso evitar os exageros imitativos.

Se atualmente estamos preocupados com o problema da unificação da ortografia, é interessante considerar que o problema talvez se origine há longo tempo. Que o digam as palavras bíblicas registradas no episódio da Torre de Babel...

- “1. Ora, em toda a terra havia apenas uma linguagem e uma só maneira
2. que, partindo eles do Oriente, deram com uma planície na terra de Sinear; e habitaram ali.
3. E disseram uns aos outros: Vinde, façamos tijolos, e queimemo-los bem. Os tijolos serviram-lhes de pedra, e o betume, de argamassa.
4. Disseram: Vinde, edifiquemos para nós uma cidade, e uma torre cujo topo chegue até os céus, e tornemos célebre o nosso nome, para que não sejamos espalhados por toda a terra.
5. Então, desceu o Senhor para ver a cidade e a torre, que os filhos dos homens edificavam;
6. E disse: Eis que o povo é um, e todos têm a mesma linguagem. Isto é apenas o começo: agora não haverá restrição para tudo quanto intentam fazer.
7. Vinde, desçamos e confundamos ali a sua linguagem, para que um não entenda a linguagem do outro.
8. Destarte o Senhor os dispersou dali pela superfície da terra; e cessaram de edificar a cidade.
9. Chamou-se-lhe, por isso, o nome de Babel, porque ali confundiu o Senhor a linguagem de toda a terra, e dali os dispersou por toda a superfície dela.”



O idioma português

O idioma português é o quinto mais falado do mundo, alcançando 200 milhões de pessoas. A comunidade lusófona é constituída por Brasil, Portugal, Angola, Moçambique, Cabo Verde, Guiné-Bissau, São Tomé e Príncipe (os cinco últimos na África) e por Macau, Timor Leste e Goa no Oriente, onde também esteve presente a colonização portuguesa. O especialista Sílvia Elia tinha certeza de que, apesar dos pesares, o português está em expansão no mundo.

A elaboração de um vocabulário geral da língua portuguesa é tarefa prioritária da Academia Brasileira de Letras, por intermédio do seu Conselho de Lexicografia.

Também premente é a necessidade de unificação da terminologia científica e técnica, no caso envolvendo grande interesse econômico, dadas as características vigentes de globalização.

A existência de duas ortografias oficiais da língua portuguesa, a lusitana e a brasileira, tem sido considerada como largamente prejudicial à unidade intercontinental do português e para seu prestígio no mundo. Tal situação remonta a 1911, ano em que foi adotada, em Portugal, a primeira grande reforma ortográfica, mas que não foi extensiva ao Brasil.

Por iniciativa da Academia Brasileira de Letras, em consonância com a Academia das Ciências de Lisboa, com o objetivo de se minimizarem os inconvenientes desta situação, foi aprovado em 1931 o primeiro acordo ortográfico entre Portugal e o Brasil.

Todavia, por motivos que não importa agora mencionar, o acordo não produziu, afinal, a tão desejada unificação dos dois sistemas ortográficos, fato que levou, mais tarde, à convenção ortográfica de 1943. Diante das divergências persistentes nos Vocabulários publicados pelas duas Academias, que evidenciavam os poucos resultados práticos do acordo de 1943, realizou-se em Lisboa, em 1945, novo encontro entre os representantes daquelas duas agremiações, o que levou à chamada Convenção Ortográfica Luso-Brasileira de 1945. Mais uma vez, entretanto, o acordo não produziu os efeitos desejados, adotado em Portugal, mas não no Brasil.

No Brasil, em 1971, e em Portugal, em 1973, foram promulgadas leis que reduziram substancialmente as divergências ortográficas entre os dois países.



Apesar disso, ainda restavam divergências sérias entre os dois sistemas ortográficos.

Orientadas no sentido de reduzir tais divergências, a Academia das Ciências de Lisboa e a Academia Brasileira de Letras elaboraram, em 1975, novo projeto de acordo que não foi, no entanto, aprovado oficialmente por motivos de ordem política, sobretudo em Portugal.

Nesse contexto surge o encontro do Rio de Janeiro, em 1986, no qual se congregaram, pela primeira vez, na história da língua portuguesa, representantes não apenas de Portugal e do Brasil, mas também dos cinco novos países africanos de língua portuguesa, emergidos da descolonização portuguesa. E aqui vale fazer um parêntese, pois implica falar em cidadania.

COMPONENTES DA INFLUÊNCIA HUMANA NA COMUNICAÇÃO



https://www2.itaubr.com.br/hotsites/itau/carreira/img-revista/159345109_comunicacao_647x394.jpg

- Palavra;
- Tom de voz;
- Fisiologia.



A capacidade de transmitir nossas mensagens, nossos pensamentos e sentimentos está:

- 7% - PALAVRA (capacidade de influência entre as pessoas);
- 38% - TOM DE VOZ (postura corporal);
- 55%- FISILOGIA (estudo das funções orgânicas dos seres vivos).

OBS.: Quanto mais a educação se faz através das palavras, menos comunicativas as pessoas ficam.

COMUNICAÇÃO EFICIENTE

- Palavras;
- Gestos;
- Contexto;
- Mensagem.

VENCENDO A INIBIÇÃO E CONTROLANDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

- Quando o medo aparecer, encare-o normalmente, controle o nervosismo;
- Tenha uma atitude correta;
- Antes de pensar como, saiba o que falar;
- Evite fazer pressupostos;
- Evite adquirir vícios;
- Chame a sua voz pela respiração;
- A prática irá proporcionar-lhe o sucesso.

A emoção do orador tem influência determinante no processo de conquista dos ouvintes.

“Embora ninguém possa voltar atrás e fazer um novo começo, qualquer um pode começar agora e fazer um novo fim”.

(Ayrton Senna)



REGRAS PARA SUPERAR O MEDO E A TIMIDEZ DE FALAR

- 1- Administrar as inibições;
- 2- Estruturar-se mentalmente;
- 3- Motivar-se;
- 4- Analisar cuidadosamente o tema;
- 5- Fixar objetivos;
- 6- Organizar as etapas da exposição;
- 7- Adequar a linguagem ao público alvo;
- 8- Utilizar a empatia;
- 9- Criar zona de confiança;
- 10- Estabelecer sintonia;
- 11- Estar atualizado;
- 12- Cuidar da expressão vocal;
- 13- Movimentar-se harmoniosamente;
- 14- Comunicar-se com o olhar;
- 15- Acelerar o mecanismo de compreensão;
- 16- Criar um estilo pessoal;
- 17- Treinar, treinar e treinar.

OBSERVAÇÕES IMPORTANTES

- Medo é indesejável, mas é normal aos oradores. Use os aspectos positivos dele;
- Admita seu medo. Procure compreender as suas origens;
- Você não precisa e não deve demonstrar seu medo. Mantenha sua privacidade;
- Utilize a adrenalina produzida pelo medo em seu benefício. Carisma e adrenalina são coisas muito ligadas;
- Encare o público como seu aliado. Transmita sempre o sentimento de: “Sinto-me feliz por estar na companhia de vocês”;



- Prepare-se. Pense de forma positiva sobre si. Repita sempre consigo mesmo qualquer frase que contenha forte apelo positivo, como por exemplo: “Estou preparado e equilibrado. Sou convincente, positivo e forte. Também estou tranquilo e confiante”;
- Falar em público é uma arte que só melhora com o tempo. Aplique-se a ela;
- Medo é vencido pela determinação e pelo treinamento.

APRESENTAÇÃO PESSOAL



<http://www.prosoft.com.br/wp-content/uploads/2015/08/marketing-pessoal-emprego-e-renda.jpg>

Somos uma sociedade visual, as pessoas começam a fazer julgamentos baseadas em sua linguagem corporal no momento em que o veem. Dificilmente a lógica do seu discurso poderá desfazer uma primeira má impressão quanto à sua apresentação ou gestos desleixados; ao passo que boa apresentação, gestos seguros e um estilo confiante já o deixa com metade da batalha ganha.

Oradores sabem que devem não apenas dominar sua apresentação verbal, mas também fazer com que a comunicação não verbal trabalhe para eles

de uma forma positiva. A comunicação não verbal envolve nossa expressão facial, expressão corporal, movimentos, gestos e roupas

Ser um modelo de apresentação pessoal, não quer dizer “estar na moda”, nem mesmo atrativamente vestido ou “despido”. O orador trata com todo tipo de pessoa e, assim, deve compreender que como existe o gosto pelo livre, moderno, atrativo, existe também, o gosto pelo tradicional e conservador.

Considerando que em uma plateia temos vários tipos de pessoas a atender, com gostos muito variados, é recomendável para a adequada apresentação pessoal do orador:

VESTIMENTA



http://blog.isocial.com.br/wp-content/uploads/img_ONU-abre-vagas-de-emprego-para-brasileiros2.jpg

Corretamente ajustada ao corpo (nem muito colada, nem larga demais);

Corretamente ajustada ao tamanho (nem muito curta, nem comprida demais);

A mais sóbria possível, a roupa não deve chamar mais a atenção do que a pessoa;

Evitar alças, decotes e excesso de transparência.



SAPATOS

De preferência baixos, para um conforto maior;

Limpos e em perfeito estado de conservação, o que inclui graxa e solado em boas condições.

CABELOS

Bem cortados;

De preferência presos;

Limpos.

BARBA

Bem aparada.

UNHAS

Devidamente tratadas, limpas;

Não se admite esmalte danificado;

Dê preferência a cores rosadas

MAQUILAGEM / PERFUME

Sóbria;

Florais, coloniais;

Desodorante seco.

POSTURA E GESTICULAÇÃO

O orador deve através dos gestos e movimentos demonstrar entusiasmo e vivacidade, embora com moderação.

Gesticulação e movimentos bem naturais dão grande variedade e vitalidade a conversação; não os empregando, o orador poderá parecer constrangido e se, ao contrário, empregá-los em excesso ou de maneira forçada chamará a atenção para eles e não para o assunto.

MANEIRISMO

Evitar os maneirismos, dentre os quais o mais comum é brincar com qualquer objeto que esteja por perto.

Portanto, o orador deve agir com a maior naturalidade, levando em consideração a comunicação de ideias que é mais importante que muitos detalhes.



CUIDE DA GRAMÁTICA

Um erro gramatical, dependendo de sua gravidade, poderá atrapalhar a sua fala em seu conteúdo e destruir a imagem que deseja demonstrar.

Toda gramática precisa ser correta, mas principalmente, faça uma revisão de concordância e conjugação de verbos.

Lembre-se de que a leitura é uma excelente fonte de aprendizado.

TENHA INÍCIO, MEIO E FIM

Toda fala precisa ter início, meio e fim.

No início, procure conquistar o ouvinte desarmando suas resistências e conquistando seu interesse e atenção com cortesia.

No meio, prepare o que vai ser abordado.

No final, faça uma breve recapitulação em apenas uma ou duas frases, faça o resumo e verifique se foi entendido.

O tamanho e a intensidade dos gestos devem atender ao tipo de auditório que você enfrenta.

REGRA GERAL

Quanto maior o auditório ou mais inculto, maiores e mais largos deverão ser os gestos; quanto menor o auditório ou mais bem preparado, menores e mais moderados deverão ser os gestos.

Os gestos devem ser indicados, representados em parte, quase nunca completados.

A CABEÇA

O semblante é a parte mais expressiva de todo o corpo. Funciona como uma tela onde as imagens do nosso interior são apresentadas em todas as dimensões. Trabalha também como identificador de coerência e de sinceridade das palavras. Deve demonstrar exatamente aquilo que se está dizendo.

A BOCA

A boca comunica tanto quando fala, quanto quando cala. É ela que determina a simpatia do semblante.

A IMPORTÂNCIA DO SORRISO

O sorriso poderá quebrar barreiras aparentemente intransponíveis. Ele desarma adversários, conquistam inimigos, muda opiniões, abre vontades e



corações. É um elemento especial na comunicação e deve ser largamente **utilizado**.

A COMUNICAÇÃO VISUAL

De todo o semblante, os olhos possuem importância mais evidenciada para o sucesso da expressão verbal.

ATITUDES QUE DEVEM SER EVITADAS



<https://aristocratas.files.wordpress.com/2013/09/evitar-al-hacer-encuestas1.jpg>

- Fugir com os olhos (para baixo, para cima, para todos os lados), pois dá a impressão de que não tem a atenção do orador;
- Extremos também devem ser evitados, pois olhar insistentemente, deixa o ouvinte pouco à vontade;
- Olhar desconfiado (de um lado para outro), pois gera incerteza da atenção merecida pelo ouvinte;
- Olhar fixo, pois dá a impressão de comportamento hostil do orador;
- Olhar de “limpador de para-brisa” (por cima, para os lados);
- Olhar perdido



COMO OLHAR

Deve-se olhar não apenas com os olhos, mas com todo o corpo.

VOZ – DICÇÃO – VOCABULÁRIO

Sua voz é um dos seus cartões de visita. Ela é muito importante e vai fazer com que o auditório aceite seu discurso. Para que você obtenha sucesso com a sua voz, é preciso primeiro conhecê-la.

O modo como você começa as frases, forma vogais, faz pausa, tudo isso é muito importante para um bom discurso. O exercício mais importante é a leitura em voz alta. Leia para você mesmo. Mas quais são os elementos que você deve trabalhar na sua voz para melhorar a dicção?

Existem alguns fatores que podem ser analisados separadamente na sua voz. Vamos a eles:

- a) Volume –Este elemento está associado à modulação do discurso. Caso sua apresentação dure mais de 03 minutos é necessário modular o volume vocal (falar mais alto e mais baixo, mais depressa e mais devagar). Em pequenos intervalos, de 45 segundos a 1 minuto e meio, fale mais baixo e mais lentamente.

Lembre-se, porém, que sempre a sua voz deve ser ouvida por todo o auditório. Após este intervalo, volte ao seu ritmo normal de forma brusca e energética. Isto vai tornar suas apresentações mais atraentes. Tome cuidado com a implementação desta técnica, ela requer muito treino para que você obtenha êxito. Porém, ao falar mais alto, a sua voz tende a sair mais fina e desarmoniosa, exigindo bastante cuidado.

b) Andamento e Ritmo

Este elemento está associado o quão rapidamente você articula as palavras e sons, ou seja, sua dicção. Para melhorar bastante neste fator, recomendamos que todos os “quebras-línguas” que seguem adiante sejam treinados e lidos com fluência. Na realização destes exercícios sugerimos que cada quebra-língua seja lida 03 vezes seguida, rapidamente, em voz alta, sem titubear (pare para respirar quando for necessário).

O segredo reside em começar a pronunciar fonemas no lugar de palavras.



O conjunto dos fonemas forma as palavras e o conjunto das palavras forma as orações. Levando este hábito para a sua vida diária, você terá uma dicção mais perfeita. Observe:

- Prestidigitador prestativo e prestatório está prestes a prestar a prestidigitação prodigiosa e prestigiosa.
- As pedras pretas da pedreira de Pedro Pedreiras são os pedregulhos com que Pedro apedrejou três potras prenhas.
- Em rápido raptó, um rápido rato raptou três ratos sem deixar rastros.
- Plana o planador em pleno céu e, planando por cima do platô, contempla as plantas plantadas na plataforma do plantador.
- Em três pratos de trigo comem três tristes tigres.

c) Ênfase

Este elemento diz respeito à tonicidade de suas palavras e sílabas. É necessário que as pessoas consigam captar realmente sua intenção. Existe uma parte da oração (ou do contexto) que, quando enfatizada, melhora a representação da sua ideia. Você poderá dar ênfases da seguinte forma:

- Dê uma pequena pausa antes do trecho que você quer enfatizar.
- Aumente o volume vocal no trecho a ser enfatizado.

d) Pausa

A pausa pode ser usada de muitas maneiras pelo orador: para dar ênfase, efeito, humor, para chamar a atenção do auditório, para fazer com que as pessoas que estão conversando durante a palestra parem de falar, etc.

e) Velocidade

Com certeza você já ouviu alguém falar sem pontos ou sem vírgulas. Parece uma metralhadora, matando as mentes dos ouvintes, pois ninguém é capaz de entender frases pronunciadas com tal velocidade. Por outro lado, há também os que falam tão devagar que o ouvinte acaba ficando aflito e impaciente.

Qual é a velocidade ideal para o discurso? Será que depende da velocidade dos pensamentos do orador?

Claro que não!

A velocidade do pronunciamento deve estar de acordo com o tema da palestra e com o preparo dos ouvintes. Quanto mais difícil for o assunto da



palestra, ou quanto maior for o despreparo da plateia, mais lento deve ser o discurso. Para que ninguém durma nessas circunstâncias, é necessário usar modulação de voz: falar mais alto, mais baixo, mais depressa ou mais devagar.

É necessário aprimorar todos esses elementos através de muitos exercícios. Simule várias combinações e escolha a melhor para dar o efeito que você deseja.

BIBLIOGRAFIA

AGUIAR, C. CARMONA, A. O. *Oratória: a arte de falar em público*. São Paulo: Caliban, 2004.

ALVES, L. S. *A arte da oratória*. Brasília: Brasília Jurídica, 2004.

LEAL, J. C. *A arte de falar em público*. São Paulo: Campus, 2003.