

Apresentação pessoal.



QUEM é o orador?



Qualidades do Orador.



**O meu orador não entrega
o seu controle remoto
para ninguém.**



A autoestima do orador.



Nenhum dia sem uma linha.



**João Guimarães Rosa; Machado de Assis;
Érico Verissimo; Monteiro Lobato; Graciliano
Ramos, Jorge Amado; Ariano Suassuna,
Clarice Lispector...Dostoievski; Gabriel Garcia
Márquez; Dante Alighieri; William
Shakespeare; Homero;
Miguel de Cervantes...**

**Padre Antônio Vieira - Palavra e Utopia – Manoel de Oliveira.
Antônio Vieira é chamado a Coimbra para comparecer diante do Tribunal do Santo Ofício, a terrível Inquisição.**

**Planeje bem suas
apresentações.**



Utilize os recursos de apoio.



**O Mestre de cerimônias lhe anuncia.
botão do medo é acionado e seus
sintomas aparecem.**



Corredor da morte e o Print screen.



Origem da emoção.



O ambiente e as experiências negativas.



O medo é uma emoção primitiva que todos nós sentimos.



**O medo é o principal responsável
pelo insucesso do orador.**



**O nosso cérebro é uma maravilha de
última geração.**



Antes de conhecer, seu cérebro já julgou.



**Avalia o outro pela voz, pelo olhar,
pelas expressões faciais...**



**Toda a percepção é afetada pela
emoção e pelo raciocínio.**



Aqui está o drama do orador.



Terapia de choque sem choque.



Não se desvalorize.



Primeira Impressão.



OS CANAIS DE COMUNICAÇÃO.



Os códigos de comunicação.

ESCRITA

ORALIDADE

IMAGEM

GESTOS

SÍMBOLOS

CORES

SIGLAS



EMISSOR

RECEPTOR

MENSAGEM

CANAL

CÓDIGO

FEEDBACK

RUÍDO

REPERTÓRIO



FALANDO OS TRÊS IDIOMAS.



Para que a mensagem seja transmitida com sucesso é necessário que ela atinja os seguintes canais:

**AUDITIVO
VISUAL
CINESTÉSICO**



Todos captamos informações por esses canais. Só que cada indivíduo processa melhor as informações que recebe, através de um desses canais.



**O desconhecimento desse fato,
poderá causar “ ruídos desastrosos”
nas relações entre as pessoas.**



**Por exemplo: alguém muito visual
poderá achar que, quem não olha
nos olhos da gente quando está
conversando é falso, está
escondendo algo.**



O Auditivo quando está prestando atenção a informação, inclina ligeiramente a cabeça para baixo e direciona o ouvido para quem está falando.

O Auditivo, para entender melhor, não tenta ver o que está sendo mostrado. Ele tenta é captar o que está sendo falado para poder entender a mensagem.

Se o outro for SINESTÉSICO, o Visual diz: oh sujeito pegajoso e ainda por cima, quando fala, nunca olha nos olhos da gente.



Para um sinestésico, a mensagem tem que ser passada, devagar, baixo e com calma.



**Impaciente - Direto – Ansioso –
Agressivo – Agitado**
**O Visual valoriza as imagens, os
vídeos, gráficos...**

**Emotivo – afetivo – empático –
sociável - extrovertido. (se
movimenta e gesticula muito. Sua
palavra chave é movimento)**

Calado – detalhista – introvertido – bom ouvinte – frio (presta muita atenção ao que está sendo dito). O Auditivo grava os discurso, fala com os amigos...

Razão, emoção e interpretação.



Corpo, mente e cérebro do orador.



Como vai sua oratória?

- a) Antes de discursar, você pratica alguma forma de relaxamento?
- b) Você chega ao local do discurso antes da hora marcada?
- c) Antes da sua aparição, você estuda a geografia do local, o serviço de som, qual o perfil do seu público?
- d) Você comumente encerra o discurso sem maiores problemas?
- e) Você se preocupa com o seu visual?
- f) Você capricha no preâmbulo?
- g) Você costuma discursar sem atropelar os vocábulos?
- h) Quando termina de falar, você se sente aliviado por ter feito um bom discurso e não por ter tirado um peso das costas?
- i) Ao terminar o discurso, você deixa o seu público com aquele gostinho de “quero mais?”
- j) Quando fala, sabe o que fazer com o corpo na frente do público?
- k) Quando você discursa, tira algo de sua vivência pessoal?
- l) Ao falar, você prefere usar palavras e expressões coloquiais ao invés de palavras desconhecidas?
- m) Quando você está discursando e se depara com uma cara antipática ou um sorriso sarcástico, você mantém o mesmo tom do discurso?
- n) Você prefere utilizar em seus discursos expressões mais elaboradas ao invés de chavões batidos, como: É com a voz embargada pela emoção que eu assumo esta tribuna?
- o) Ao se deparar com um discurso surpresa você o faz sem maiores problemas, sem nervosismo e sem pedidos de desculpas?
- p) Sua mensagem é clara? Ou seja, os ouvintes compreendem com nitidez o que você quer transmitir?
- q) Seu corpo e suas palavras se comunicam quando discursa?
- r) Você ensaia várias vezes o discurso antes da apresentação?
- s) Você se utiliza de nuances vocais? Ou seja, durante o discurso sua voz fica rápida, devagar, alta, baixa, fina, grossa... ?
- t) Você narra uma história, uma fábula, uma piada ou algo assim durante a sua fala?

Pontos – Chave da Oratória

- a) **Check List.** São os primeiros contatos com a geografia do local em que vai falar. Ou seja, checar antecipadamente o local e os aparelhos a serem utilizados.
- b) **SER CLARO NA MENSAGEM** - Esforçar-se de todas as formas a fim de deixar bem nítida a sua mensagem. Idéia clara e resumida do que vai falar.
- c) **POSTURA** - Posição sóbria, sem exagero de arrogância ou inferioridade
- d) **SINCERIDADE** - É imprescindível para aumentar a credibilidade frente aos ouvintes.
- e) **VOZ** - Ter muita atenção com este ponto, pois, nessas ocasiões, o emocional tem tudo para vir à tona e a sua voz poderá ficar desfigurada. Zele bastante por este item, pois, a vibração das suas falas tem de ser audível, cheia, agradável, elegante, melodiosa e harmoniosa.
- f) **PRONÚNCIA CORRETA DAS PALAVRAS** - Pronunciar de maneira clara e correta todos os sons do vocábulo.
- g) **CUIDADO COM A VELOCIDADE** - Esse é um dos erros praticados pelo neófito em oratória. Na louca vontade de se livrar do que vai dizer, fala tudo tão depressa, numa velocidade tão assustadora que termina desfigurando totalmente a mensagem a que se propõe transmitir.
- h) **ADRENALINA** - Quando consegue ser bem administrada, ela é uma forte aliada, podendo ser transformada num entusiasmo contagiante.
- i) **ADAPTABILIDADE** - Atributo do orador que permite nivelar-se com o ambiente, sem chegar a ponto de se violentar. Infelizmente, existem alguns tribunos que, para agradar, chegam até a cair no ridículo das pronúncias erradas, como fazem alguns maus políticos.
- j) **MEMÓRIA** - Capacidade de absorver argumentos, raciocínios, pensamentos, dados estatísticos, passagens... e emití-los no momento devido.
- k) **IMAGINAÇÃO** - Condição que leva a resolver problemas e a encontrar soluções para situações embaraçosas.
- l) **INSTRUÇÃO VARIADA** - Uma excelente cultura geral dará ao orador um melhor desempenho e maior credibilidade.
- m) **ATENÇÃO NA GRAMÁTICA** - Qualquer gafe o auditório comenta. Os críticos dificilmente criam, mas, compensam a sua incapacidade de forma negativa, observando vorazmente os erros alheios
- n) **ELOQUÊNCIA** - Qualidade que permite sensibilizar, emocionar, comover para facilitar a persuasão.
- o) **Harmonia.**

Exercícios para perder o medo de falar em publico.



Como iniciar um discurso.



Vá com calma.



Comece com pequenos discursos.



O sorriso perdido.



Os Vocativos, saudações ou prolegômenos.



Como conquistar a plateia.

