

OLÍVIA ROCHA FREITAS
ORGANIZADORA



MANUAL PRÁTICO DE ARGUMENTAÇÃO E ORATÓRIA

idp

CEPES
Centro de Pesquisa

OLÍVIA ROCHA FREITAS
ORGANIZADORA

**MANUAL PRÁTICO DE
ARGUMENTAÇÃO E
ORATÓRIA**

1ª EDIÇÃO

BRASÍLIA
IDP
2019

Organizadora:

Olívia Rocha Freitas

Coautores:

Ana Beatriz Soares

Anderson Gonçalves Costa

Flávia Monteiro da Rocha

Giovanna Cavalcante de Souza

Lucas William Nery Cortez

Luiza Helena Alexander Annuniação

Mateus Battella

Nara Maria Preihs Benvindo de Oliveira

Sarah Caroline Siqueira Cabral Naiser de Moura

Vinicius Arantes Leão

Vívian Costa de Sousa

Revisora:

Giovanna Cavalcante de Souza

F862

Manual prático de argumentação e oratória [recurso eletrônico]. / Freitas,
Olívia Rocha. – Brasília: IDP, 2019.
72 p.

Inclui notas explicativas, bibliográficas e referências.

LIVRO ELETRÔNICO

Modo de acesso: World Wide Web

ISBN: 978-85-9534-033-6

1.Oratória. 2.Linguagem. 3.Direito. I. Título.

CDD: 808.51

Dedicatória

Dedico este livro aos alunos Ana Beatriz Soares, Anderson Gonçalves Costa, Flávia Monteiro da Rocha, Giovanna Cavalcante de Souza, Lucas William Nery Cortez, Luiza Helena Alexander Annuniação, Mateus Battella, Nara Maria Preihs Benvindo de Oliveira, Sarah Caroline Siqueira Cabral Naiser de Moura, Vinicius Arantes Leão e Vívian Costa de Sousa, que se empenharam e contribuíram para a pesquisa, análise e reflexão das teorias e práticas de argumentação e oratória.

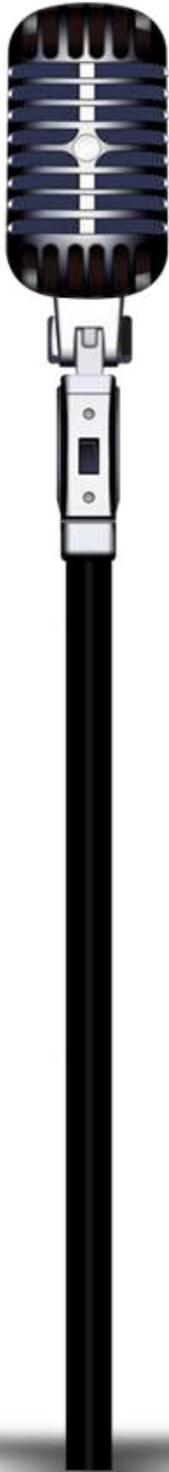
Dedico ainda aos meus familiares e, em especial, ao meu esposo João Maria de Oliveira, companheiro da jornada da vida e eterno incentivador.

Agradecimentos

Agradeço aos alunos do Instituto Brasiliense de Direito Público - IDP que participaram das atividades práticas e teóricas propostas pelo Grupo de Pesquisa "Argumentação Jurídica e Oratória" e colaboraram para o desenvolvimento deste projeto desde 2015.

Agradeço ao IDP por viabilizar a pesquisa e, especialmente, à professora Janete Barros, Coordenadora do Centro de Pesquisa do IDP, que sempre apoiou as atividades propostas pelo Grupo.

SUMÁRIO



1

O IMPACTO DA BOA ORATÓRIA

01

1.1

O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

03

1.2

GESTOS E POSTURA COMO FORMA
DE LINGUAGEM

11

1.3

MINHA VOZ, MINHA IDENTIDADE

22

SUMÁRIO



2

O DISCURSO ARREBATADOR

33

2.1

A ESTRUTURA DO DISCURSO EFICIENTE

35

2.2

O ARGUMENTO DO CONVENCIMENTO

44

3

PRÁTICAS VIVENCIAIS

50

4

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

70



1

O IMPACTO DA BOA ORATÓRIA

O receio de falhar, a preocupação de não ser aceito pelos ouvintes e a sensação de inferioridade torna o medo de falar em público um dos maiores temores entre os profissionais.

Muitos afirmam que as principais causas dos seus receios estão relacionadas a situações desfavoráveis passadas em suas residências, escolas ou no ambiente de trabalho, sendo essas circunstâncias vexatórias que os colocaram desconfortáveis e sem confiança em si mesmos.

Como consequência desse temor, nosso corpo libera uma grande quantidade de adrenalina. É possível sentir o coração batendo mais rápido, a boca seca, tremores, esquecimento, um vazio no estômago, e a sensação do chão estar afundando. Essas são características relatadas com frequência por quem teve que apresentar um discurso e não se sentiu preparado.

Para superar o medo de se apresentar em público devemos estar conscientes de que somente com treino, persistência e conhecimento das técnicas de aperfeiçoamento, seremos capazes de melhorar a nossa comunicação.

Por esse motivo, o capítulo 1 deste Manual foi planejado e estruturado sob a perspectiva prática e teórica, com o intuito de fazer com que você possa superar o medo de falar e aprimorar sua capacidade de discursar.



1.1

O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO



O medo de se expor e falar em público é, com certeza, um dos grandes óbices para o desenvolvimento de um orador.

É preciso saber lidar com a ansiedade e o nervosismo, que possivelmente tomarão conta do discurso de um iniciante, para se obter uma boa performance.

Assim, para se expressar publicamente é necessário avançar sobre esse terreno de insegurança e, por meio de técnicas e informações, encontrar um equilíbrio entre as emoções afloradas e o discurso planejado.

“

Você jamais poderá permitir que o medo o impeça de tentar.

”

É essencial, então, descobrir quais são os medos que impedem você de se desenvolver como orador, para posteriormente enfrentar essa questão.

Vejamos alguns dos medos mais frequentes.

Medos frequentes



Medo de si

Pura e simples insegurança. Um sentimento que se expressa através da pergunta mental: “Por que estou fazendo isto? Como é que vim parar nesta situação?”

A lembrança, mesmo subliminar, de velhos fracassos, quando alguém riu de você ou o ridicularizou.



Reflexos do passado

Excesso de preocupação com o que os outros pensam



O questionamento da nossa autoridade para falar diante de um grupo. O medo do julgamento do outro sobre você.



Má preparação

O sentimento apavorado de que a palestra precisa ser melhorada, completamente refeita ou mesmo descartada.

O medo de fazer algo diferente, de se deparar com o inesperado.



Falta de coragem para tentar coisas novas

Falta de encorajamento dos outros



Os outros dizem: “Se não conseguir, não tem problema”. “Você pode não tentar.”

O QUE VOCÊ DEVE FAZER A RESPEITO DESSES PROBLEMAS?

- Reconheça que os outros têm os mesmos medos;
- Procure analisar de que você tem medo e por quê;
- Perceba que você tem coisas importantes para dizer e que você quer dizê-las;
- Prepare-se. Treine muitas vezes;
- Durante uma apresentação tenha sempre em mãos os principais tópicos de seu discurso;
- Especialize-se. Faça cursos;
- Mantenha o foco no discurso. Não permita que aborrecimentos externos atrapalhem a sua fala;
- Experimente - se muitas vezes no palco. A repetição e a vivência são fundamentais para a construção da postura de um bom orador;
- Fale apenas de assuntos que conheça bem;
- Sempre que puder registre (filme ou grave) a sua fala.
- O autoconhecimento irá trazer sabedoria para mudar o que não gosta.

Na verdade, os oradores têm medo de não apresentarem um discurso perfeito, de serem ridicularizados. Você deve ultrapassar essa barreira, perceber que algumas vezes irá se apresentar muito bem e outras não.

As emoções negativas trazidas pelo medo poderão bloquear a sua fala, paralisar os seus movimentos, fazer você esquecer a fala planejada, criar lapsos de memória, fazer o corpo tremer, embargar a voz, enfim, todas as reações que atingem negativamente a sua performance como orador.

Lembre-se de que o medo faz parte das sensações que devemos ter. Até mesmo um profissional sente medo, contudo, nenhum sentimento deve inibir sua capacidade de fala.

Vencer o medo significa tentar por diversas vezes, conseguir e às vezes falhar e ainda prosseguir. O exercício contínuo juntamente com a consciência de quais são seus medos geram um enorme progresso na qualidade do discurso.

A coragem deve ser diariamente desenvolvida por você, a vontade de ultrapassar limites e de ser audacioso. Enfrentar o público não é fácil, é necessária confiança e muito treino para tornar você uma fortaleza em frente ao público.

Nem sempre irá se sentir seguro em suas falas, mas o tom de confiança é fundamental para a plateia que lhe dará crédito de acordo com a sua atuação. Por isso, mesmo que não esteja totalmente seguro, simule essa sensação para você e os outros, pois ela trará confiabilidade.



Com as atividades práticas deste manual, você perceberá que ganhará confiança e sentirá cada vez menos medo, pois sua capacidade de controlar esse sentimento estará consolidada.

Quanto mais vezes você praticar a fala em público mais consciência tomará da sua voz, do seu corpo, dos seus gestos, da sua movimentação, do conteúdo de sua fala, e poderá interagir com maior facilidade com a plateia.

Esse é o caminho natural de um bom orador que adquire autoconfiança e coragem para falar à frente de um grupo. Perceba que não se trata de um dom dado a poucos indivíduos, mas sim um feito intelectual alcançável por qualquer um, desde que possua real desejo de fazê-lo.

É preciso conhecer suas razões para se desafiar a subir em um palco e utilizá-las como motivação.



Ao melhorar a sua comunicação você adquire novas habilidades profissionais como: dar aulas, fazer palestras, conceder entrevistas, ir à televisão e ao rádio, gerenciar pessoas, atuar na política, ser um vendedor, atender clientes, entre outras.

Na vida pessoal você melhora o seu relacionamento familiar, estimula a sua criatividade, eleva a sua autoestima, tornando-se mais seguro e admirado pelos amigos.

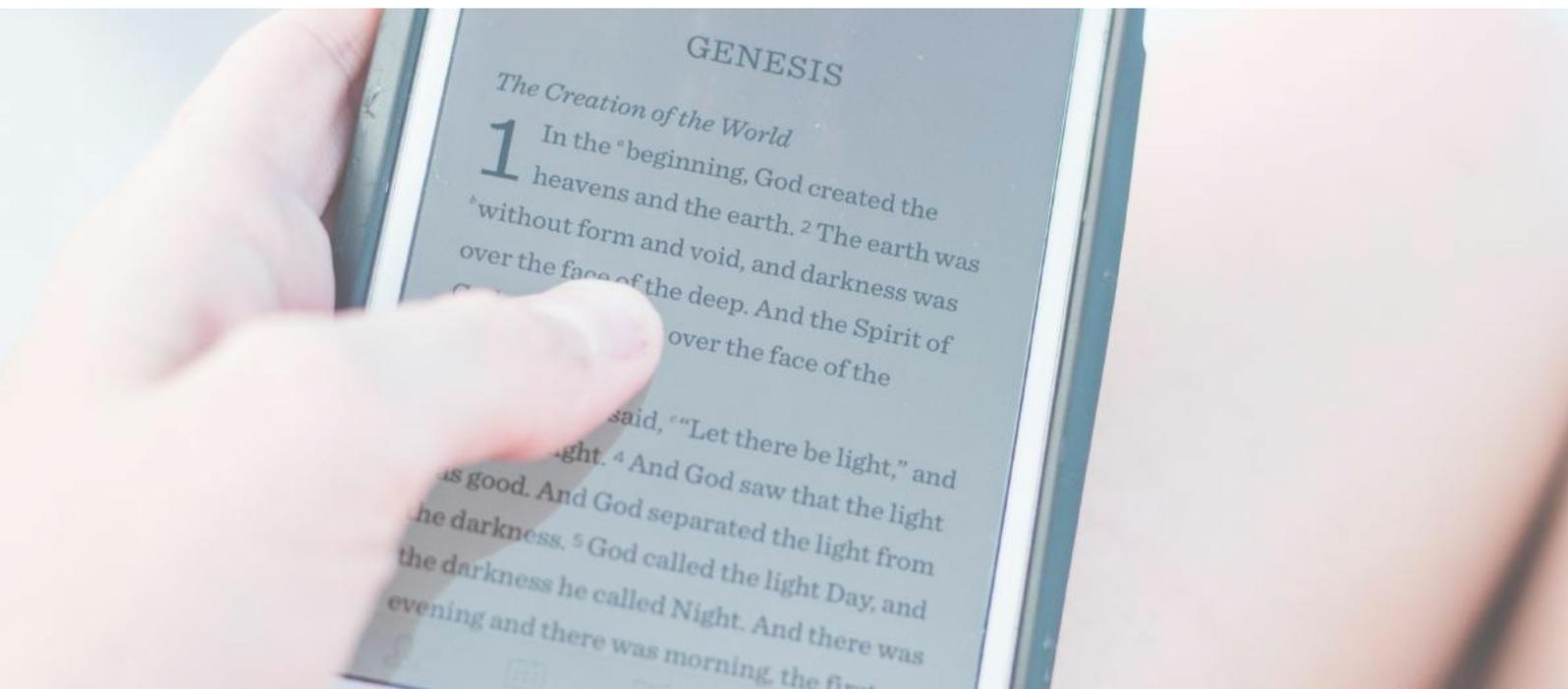
Esses são alguns ganhos que podem ser obtidos.



Uma forma prática de perceber uma boa comunicação é analisar os telejornais. Neles as falas devem ser claras e objetivas, sem que haja qualquer possibilidade de ambiguidade ou dificuldade de entendimento pelo telespectador.

Afinal, a comunicação constitui-se pelo que falamos, e, ainda, pelo que o outro compreende de nossa fala.

Esses jornalistas são treinados para apresentarem, de maneira direta, diversas informações sem que haja qualquer obstáculo quanto ao entendimento da mensagem passada.



LEITURA COMPLEMENTAR

A respeito da temática "Medo de falar em público" são sugeridas as seguintes leituras complementares:



O filme " O discurso do Rei " trata da dificuldade do Rei britânico George em se comunicar com público em razão de sua gagueira.



O livro " Manual de oratória ," de Dr. Miguel D'addario, apresenta diversas técnicas de como falar em público e vencer o medo de se expressar.

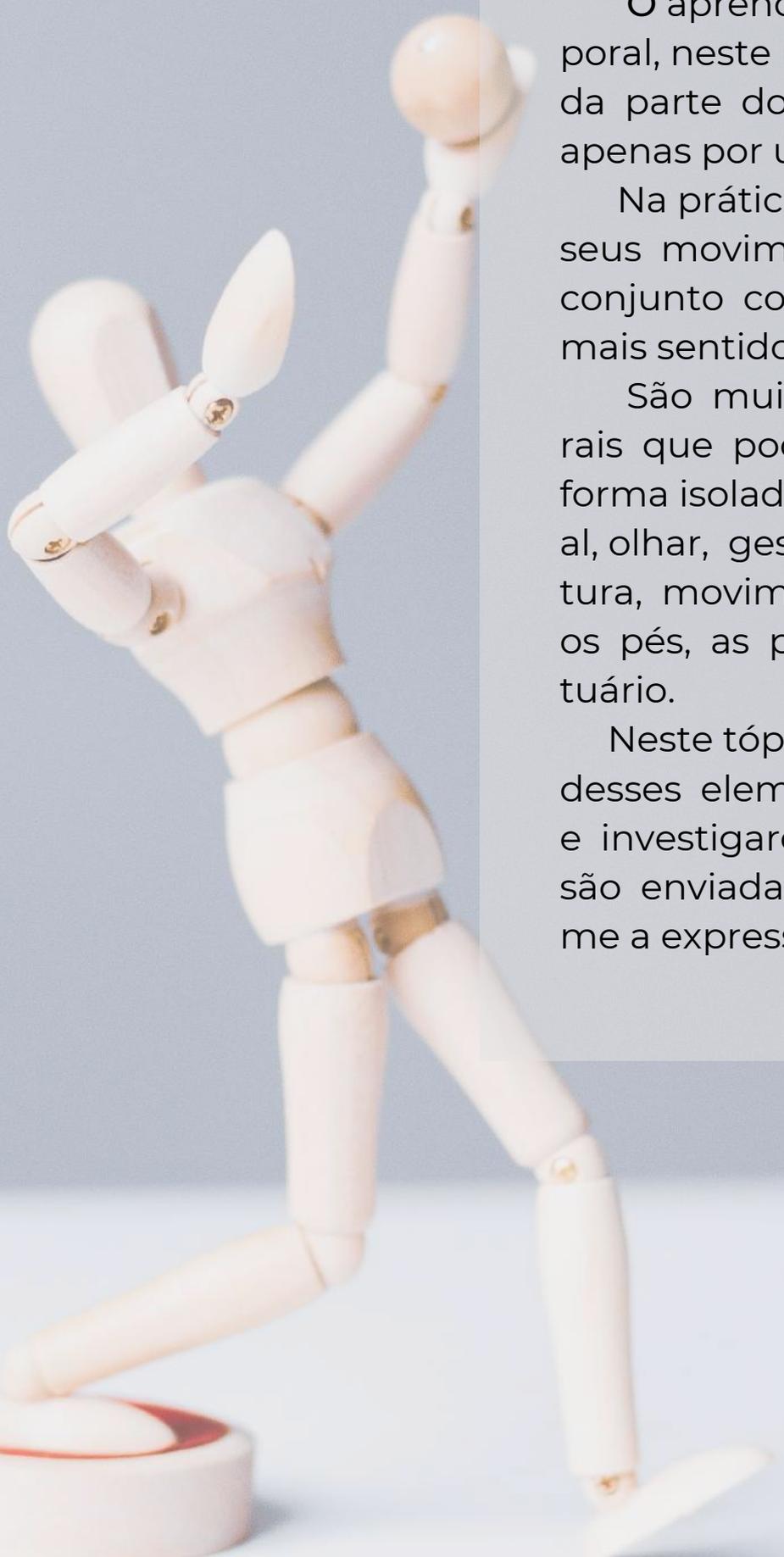


O vídeo do Youtube "Como Aprendi a Falar Bem Em Público" do professor Mario Sergio Cortella mostra como este desenvolveu suas habilidades de comunicação.



1.2

GESTOS E POSTURA COMO FORMA DE LINGUAGEM



O aprendizado da expressão corporal, neste manual, irá focar em cada parte do corpo, separadamente, apenas por uma finalidade didática.

Na prática, todos os membros e seus movimentos devem atuar em conjunto com o intuito de imprimir mais sentido às palavras.

São muitos os elementos corporais que podem ser analisados de forma isolada, como: expressão facial, olhar, gesticulação, carisma, postura, movimento das pernas, andar, os pés, as pernas, o tronco e vestuário.

Neste tópico, analisaremos alguns desses elementos do corpo que fala e investigaremos quais mensagens são enviadas para o receptor, conforme a expressão corporal.

OS GESTOS

Os gestos são uma importante parte de nossa fala, de nossa expressão enquanto oradores. Eles possuem diversas funções, mas a principal delas é engrandecer um discurso.

Nem sempre sabemos o que fazer com as mãos no momento em que estamos falando e sendo observados. A impressão que temos é que não existe lugar para nossos braços e mãos. Mas isso só ocorre quando nos vemos diante do incômodo que é falar em público.

No dia a dia, nas atividades cotidianas, na maioria das vezes, sequer percebemos que nossas mãos e braços atuam com a nossa linguagem.

A participação dos membros é natural e espontânea. Carrega em si características de nossa personalidade que pode ser mais ou menos abundante.

Contudo, em um momento formal de fala, parece que nos falta articulação. Os membros superiores já não são complemento de fala, mas empecilho, obstáculo. Isso ocorre em razão da ausência de naturalização do discurso que se dá em razão do medo de falar em público que tratamos no item 1.1.

Para que consiga melhor articular os gestos e a fala é preciso, primeiramente, saber quem você é, quais são suas características enquanto orador, se gesticula muito quando fala, se é contido na maioria das situações, para, depois, atingir um equilíbrio entre a movimentação e o argumento.

Apresentaremos algumas sugestões de exercícios que podem auxiliar na obtenção de um melhor desempenho:



CONHEÇA SEU CORPO

Observe-se falando em frente a um espelho ou faça uma gravação de seu discurso. É importante perceber de que forma você articula as mãos e os braços para compreender a sua forma particular de expressão.

Analise também o seu corpo, biotipo. Caso você seja esguio e magro, é possível que seus gestos pareçam mais imponentes e sejam mais percebidos que de uma pessoa com braços curtos e estatura baixa.

Os gestos para serem equilibrados precisam ser percebidos juntamente com a estrutura corporal e, por isso, quanto mais você conhecer suas características, maior a possibilidade de compreender quais os melhores instrumentos para sua fala.

MANTENHA A NATURALIDADE

Seja o mais natural possível em qualquer situação. O público em geral tende a perceber quando uma pessoa está teatralizando ou assumindo um personagem que não condiz com o orador, tornando a fala artificial e distante.

É preciso que você se adeque ao público e às situações diferentes do seu cotidiano, porém quanto mais próximo de si mesmo, mais eficaz será sua fala, pois ela estará pautada em você e em sua espontaneidade.

A empatia do público será muito maior ao perceber que seus gestos seguem o processo natural do discurso, mas lembre: eles devem adequar-se ao ambiente de fala.

Em uma situação formal os gestos devem ser contidos, próximos à movimentação utilizada por um jornalista televisivo.

Caso sua fala esteja voltada para a informalidade, para um público mais descontraído, é possível fazer gestos mais bruscos de forma proposital, com o intuito de realçar o seu texto.

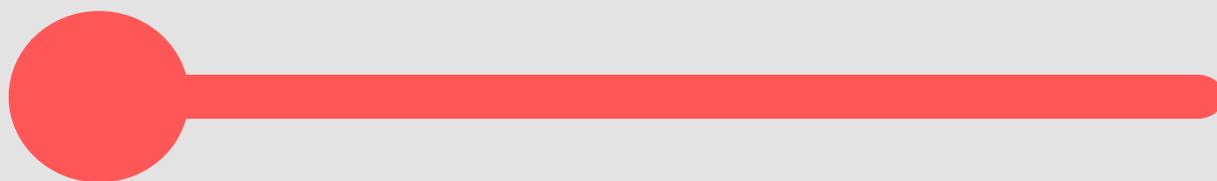
O gesto também pode complementar uma fala, no sentido de trazer um reforço daquilo que está sendo dito. Utilizando uma analogia, é como grifar ou colocar em negrito uma parte do texto escrito. Essa é uma estratégia do discurso muito utilizada por políticos em campanhas e comícios.





Além disso, os gestos podem demonstrar a insegurança do orador, como as mãos trêmulas e movimentos desconexos. Esse exemplo é facilmente percebido quando, durante um discurso, uma pessoa nervosa segura um papel nas mãos e ele treme continuamente. Dessa forma, tenha muito cuidado com a sua maneira de gesticular, pois ela fala de você.

É possível aprender a adequar os seus gestos à fala, contudo, o que ocorre na maioria das vezes em que estão em desacordo com o discurso é uma percepção nítida de ansiedade e instabilidade do palestrante.



Tratar a naturalidade da fala é imprescindível para um bom desempenho gestual e isso só se consegue com treinos e autoconhecimento.

PROBLEMAS COM A GESTICULAÇÃO



1 Mãos nas costas

Esse é um problema enfrentado por muitos oradores. As mãos nas costas denunciam uma postura de insegurança e falta de habilidade com o corpo. Mantê-las nessa posição durante todo um discurso, ou a maior parte dele, é um problema, pois expressa um comportamento não natural, de desconforto.

2 Mãos nos bolsos

Esse é um vício semelhante ao primeiro. Essa atitude demonstra nervosismo, como se o orador quisesse se esconder da plateia. Esse procedimento pode ser considerado correto quando feito em curtos períodos tempo, para descanso, por exemplo.

3 Braços cruzados

É um gesto que demonstra atitude defensiva perante um auditório. Essa ação demonstra incômodo, insegurança e falta de convicção perante os ouvintes, além de dar um tom de afastamento.

4 Gestos acima da cabeça

Esta movimentação deve ser evitada em um discurso formal, pois quando as mãos gesticulam acima da cabeça podem indicar uma fala confusa, espalhafatosa e até mesmo agressiva.

PROBLEMAS COM A GESTICULAÇÃO



5

Movimentos alheios

São gestos que não têm relação com o que é falado, podem ser desde mexer o botão do paletó, passar mão no cabelo, colocar o dedo nos ouvidos ou passar a mão no nariz.



Outros detalhes, esses não necessariamente atribuídos à gesticulação, mas que podem desviar a atenção da plateia tirando a concentração dos ouvintes são: relógios muito chamativos, pulseiras grandes, unhas em neon ou anéis brilhantes.

A POSTURA

Em todos os lugares somos observados e a postura cotidiana revela nossas características pessoais sejam elas positivas para um orador, como confiança, convicção, coragem, ou negativas, como timidez, inibição e insegurança.

Por isso é preciso conhecer quais são seus atributos e aperfeiçoá-los para um resultado assertivo em relação à fala. Novamente recomendamos que você se veja, olhe atentamente sua postura e perceba o que pode ser melhorado



Procure manter uma postura sempre ereta e equilibrada, isso demonstrará determinação e firmeza, influenciando positivamente na predisposição dos ouvintes em relação ao seu discurso.



A altura da cabeça em relação ao corpo também é importante, pois caso esta esteja muito alta pode demonstrar prepotência, deixando a plateia na defensiva por receio ou por antipatia. A arrogância prejudica a boa expressão corporal, um posicionamento rígido, como a postura militar deve ser evitada.



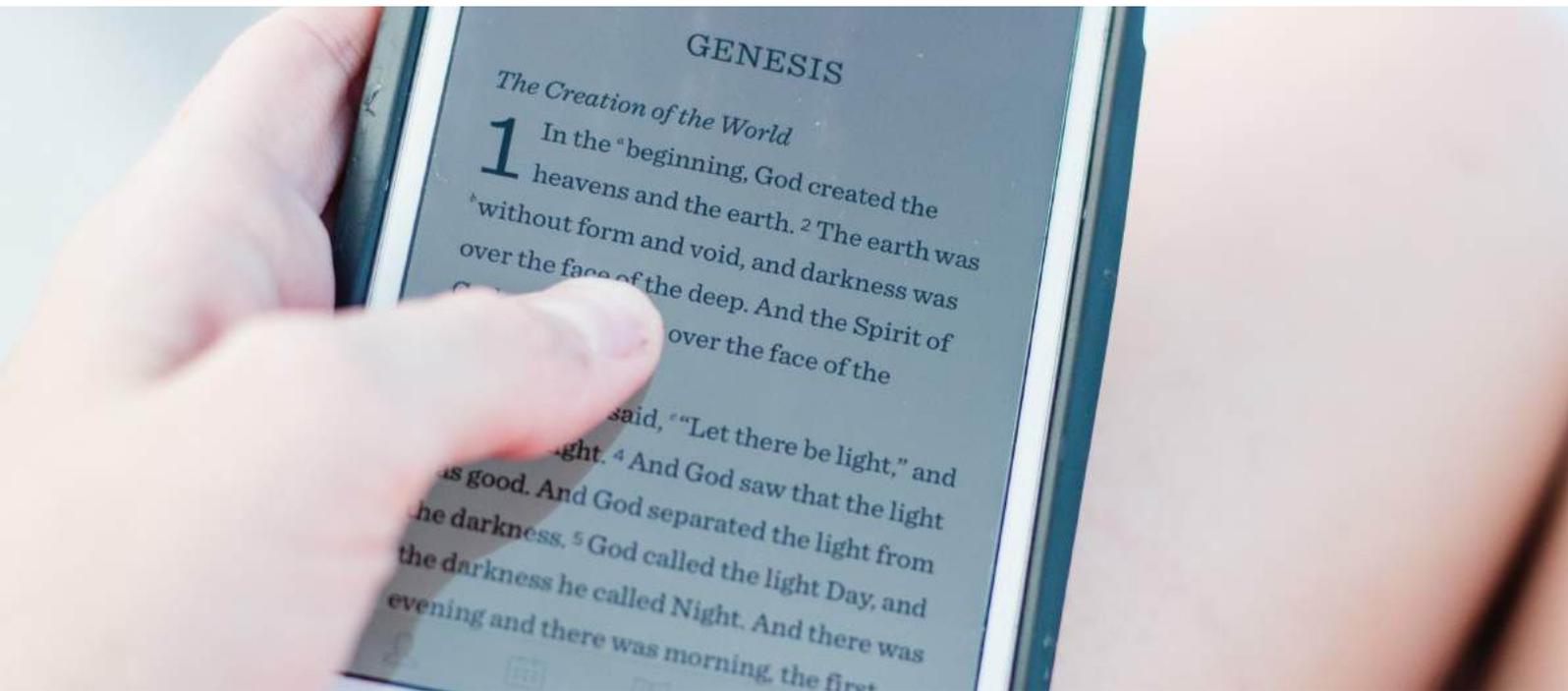
Evite uma postura relaxada, o corpo curvado para frente ou para os lados, o peito retraído ou ombros caídos. Isso transmite uma imagem desleixada do orador.

As pernas devem estar apoiadas no chão formando uma base firme. Apoiar mais numa perna ou na outra desequilibra a postura do corpo, do tronco e conseqüentemente torna desagradável aos olhos de qualquer observador.

Caso a fala seja muito extensa, essa movimentação de pernas é possível desde que não seja constante, como um pêndulo, e não passe a imagem de relaxamento.



As pessoas mais altas têm que redobrar a vigilância quanto à postura, devem evitar parecer desengonçadas diante do auditório. Falar com leve movimentação do corpo, bem sutil e natural para uma mensagem positiva é o mais apropriado.



LEITURA COMPLEMENTAR

A respeito da temática, é sugerida a leitura complementar abaixo:



O livro “O corpo fala”, de Pierre Weil e Roland Tompakow, apresenta teorias a respeito da expressão corporal por meio de diversas ilustrações, exibindo uma perspectiva prática da matéria.



O livro “Gestos e postura para falar melhor”, de Reinaldo Polito, é uma boa leitura para aprofundar seus conhecimentos.



O vídeo “Reinaldo Polito - cuidado com o excesso e a falta de gestos” apresenta uma interessante análise sobre as formas de gesticulação



1.3

MINHA VOZ, MINHA IDENTIDADE



Cada indivíduo tem alguma coisa de seu, de próprio, diferente de todos os outros. Há pessoas calmas, agitadas, há quem fale naturalmente com a voz elevada e quem prefira um tom mais baixo. Há pessoas que tendem naturalmente a usar palavras mais eruditas, outras que se sentem mais à vontade com um discurso de palavras simples.

Nesse contexto, a voz funciona como identidade, como elemento personalíssimo que identifica o outro e dá a ele individualidade.

Toda vez que nos comunicamos por meio da voz apresentamos singularidades que são inatas, como o timbre, e outras que foram adquiridas ao longo de nossa vida, seja por repetição do modelo expresso por nossos pais ou por respostas à nossa trajetória.

De qualquer forma, a voz exprime parte da personalidade e nela podemos encontrar traços de segurança, nervosismo, expressividade, emoção, tranquilidade, entusiasmo, que devem ser trabalhados a favor do orador no momento de sua performance.

Esse tópico apresentará as peculiaridades da voz e apresentará formas de melhorar sua atividade como interlocutor utilizando esse instrumento potente de fala.



A DICÇÃO

A dicção é a arte de recitar, o modo de dizer ou de pronunciar os sons. É a articulação das palavras através de timbres ou tons. Uma boa dicção é primordial, pois garante a maior compreensão dos ouvintes em relação ao texto e a mensagem a ser transmitida. O auditório permanece atento ao palestrante que apresenta um conteúdo fácil de ser decodificado e, por conseguinte, isso resulta na compreensão e maior crédito ao emissor.

A dicção deve ser sempre trabalhada, mesmo sendo você um bom orador, pois a forma como pronunciamos as palavras influencia de forma positiva ou negativa no resultado do seu discurso.



É importante realizar uma autoanálise e verificar quais sons você não pronuncia bem e quais são suas dificuldades de pronúncia.

Algumas palavras de seu cotidiano, ditas rotineiramente, podem estar sendo expressas de maneira incorreta sem que você se dê conta disso.



IMPRECISÕES DA ORALIDADE

" Ele tá parano o carro."

" Ela estar bem hoje? "

" vamo dançá? "

" Qual dia devo vim? "

Há algumas imprecisões que são mais comuns, como: suprimir na fala o “d” dos gerúndios, por exemplo: eu estava **andano**, **comeno**, **falano** (ao invés de andando, comendo, falando); não pronunciar o “r” ao final dos verbos (“Aí no dia do karaokê eu tentei **cantá**); e, não pronunciar o “s” ao final de palavras no plural, aparentando erro de concordância nominal.

Ainda existem situações que se agravam em razão do regionalismo. Os nascidos no estado de Minas Gerais, por exemplo, tendem a suprimir letras das palavras: “**ocê**” (você), “**Belêzz**” (Beleza?), “**Fio**” (Filho) e até mesmo das frases “**Cêéfiidiquem?**” (Você é filho de quem?), além de fazerem concordâncias esdrúxulas “**Ques** pessoas são essas?”

Para ter esta percepção justa da dicção, sugerimos que grave sua voz lendo um texto e depois verifique a pronúncia das palavras. Você perceberá quais são suas possíveis falhas e poderá realizar as correções.



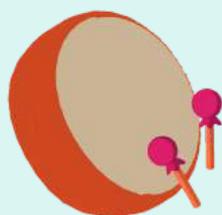
O RITMO DA FALA

Cada pessoa tem uma velocidade própria de fala. Naturalmente alguns falam mais rápido, enquanto outros falam mais lentamente, com mais calma. Assim, conheça sua forma de falar e esmere-se em aperfeiçoá-la.

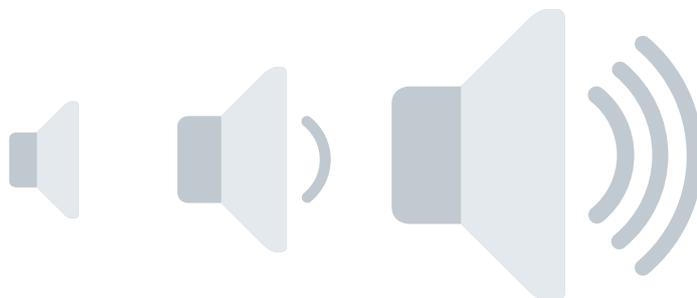
Caso você seja alguém que fale muito rápido aprenda a fazer pausas necessárias ao discurso. Se fala muito lentamente, aprenda a inserir um ritmo mais forte quando o texto assim exigir. Treine para que suas habilidades possam ser usadas conforme a necessidade da apresentação.

O aprimoramento deve ser gradual, sem mudanças ou rupturas bruscas no modo como se fala, pois, caso contrário corre-se o risco de durante o discurso as pessoas perceberem uma voz artificial e resistam ao conteúdo da mensagem a ser passada.

A velocidade que cada indivíduo fala deve ser aproveitada e valorizada sempre em benefício do discurso e em busca da melhor compreensão do conteúdo pelos ouvintes. Assim, deve haver uma preocupação em perceber seu ritmo natural e os possíveis aperfeiçoamentos a serem implementados.



VOLUME E ENTONAÇÃO



Quanto ao volume, também é importante utilizar-se do autocohecimento, de sua consciência sobre o modo como exprime o discurso para poder adequar a voz a cada situação. Os familiares e amigos também poderão ajudar a identificar seu volume de voz frequente e dirão se você fala gritando ou sussurrando.

Um bom orador sabe que sua voz é instrumento essencial para a fala, devendo ser modulada de acordo com os efeitos que deseja causar na plateia. Dessa forma, antes de se pronunciar deve conhecer os fatores externos de sua apresentação, como o número de ouvintes, a adequação e acústica do ambiente, o tamanho do local, além de definir se precisará ou não de microfone. Tudo isso a fim de melhor planejar o volume da voz e conferir estratégias de acordo com o espaço.

Outro elemento que permeia a voz é o entusiasmo do orador. Toda vez que ouvimos uma pessoa com entusiasmo tendemos a prestar mais atenção em seu discurso. Esse sentimento deve ser verdadeiro e natural para que inspire outras pessoas.

Verificamos essa característica em pastores de igrejas e locutores de rádio que necessitam prender a atenção de seus ouvintes. A voz geralmente é calorosa e animadora coadunando com um discurso repleto de nuances e tons.

É importante também imprimir no discurso ênfase. As palavras expressam determinados sentimentos e são relevantes na interpretação da mensagem e nesse sentido a entonação que é dada para elas cumpre um papel fundamental.

Há o reforço do sentido e significado que elas detêm, por exemplo, falar a palavra “carinho” com ternura; a palavra “agressão” com força na voz, ou a palavra “extenso” aumentando a vogal “e” (exteeeeeeenso).

AS PAUSAS

As pausas são um mecanismo relevante para o discurso. Impremem cadência e significado. Devem ser usadas com sabedoria, pois podem denotar nervosismo, falta de vocabulário ou ausência de ideias, caso seja empregada de forma inadequada.

Muitas pausas também são desnecessárias, pois podem quebrar o ritmo de uma fala e provocar a sensação de estranheza, levando o público a se perguntar por quais motivos o orador age de tal forma. Uma dica para saber se você comete esse erro é treinar o ritmo da fala ao recitar poesias em voz alta.

Por outro lado, esse elemento bem aplicado no momento do discurso poderá servir para ratificar ideias expressas por palavras, como, por exemplo, ao finalizar um raciocínio, prender a atenção da plateia ou mostrar indignação e comoção. As pausas devem ser utilizadas com destreza a fim de não comprometer o entendimento do público e interromper a comunicação estabelecida.



PARA UMA BOA PERFORMANCE DE VOZ

1 Falar em voz alta

O mais belo discurso, se não for audível, não existe; se algumas de suas palavras, mesmo que sejam poucas, não forem entendidas, perdem a função.



2 Falar pausadamente

Ajuda a controlar o nervosismo.



3 Ajustar o volume da voz

Este elemento está associado à modulação do discurso. Na maioria das vezes será necessário adequar o volume vocal (falar mais alto e mais baixo, mais depressa e mais devagar), de acordo com o texto.



Como técnica, procure variar o tom de voz por meio de intervalos para que o discurso não fique monótono. Porém, tome cuidado com a implementação ela requer muito treino para que você obtenha êxito, pois ao falar mais alto, a sua voz pode sair mais fina e desarmoniosa. Assim como falar baixo pode transmitir a ideia de insegurança.

4 Fazer pausas



Caso perceba desatenção e conversa de seu público, faça uma pausa proposital para chamar atenção. As pausas, como foi visto, também podem ser usadas para realçar o discurso e trazer emoção ao discurso.

5 Aprimorar 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.

6 Imprimir ritmo



Este elemento está associado a quão rapidamente você articula as palavras e sons. O ritmo da fala deverá obedecer a naturalidade de seu discurso e abrilhantar cada palavra do texto. Caso pertença a região nordeste, por exemplo, seu ritmo de fala será diferente de quem possui sotaque gaúcho. Faça do seu ritmo uma forma eficaz de compreensão e empatia com o público.

7

Gravar a voz



Difícilmente encontraremos uma pessoa que goste de ouvir a própria voz gravada. Isso ocorre porque quando falamos ouvimos a voz que ressoa de 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 perceber quais melhorias poderá alcançar.



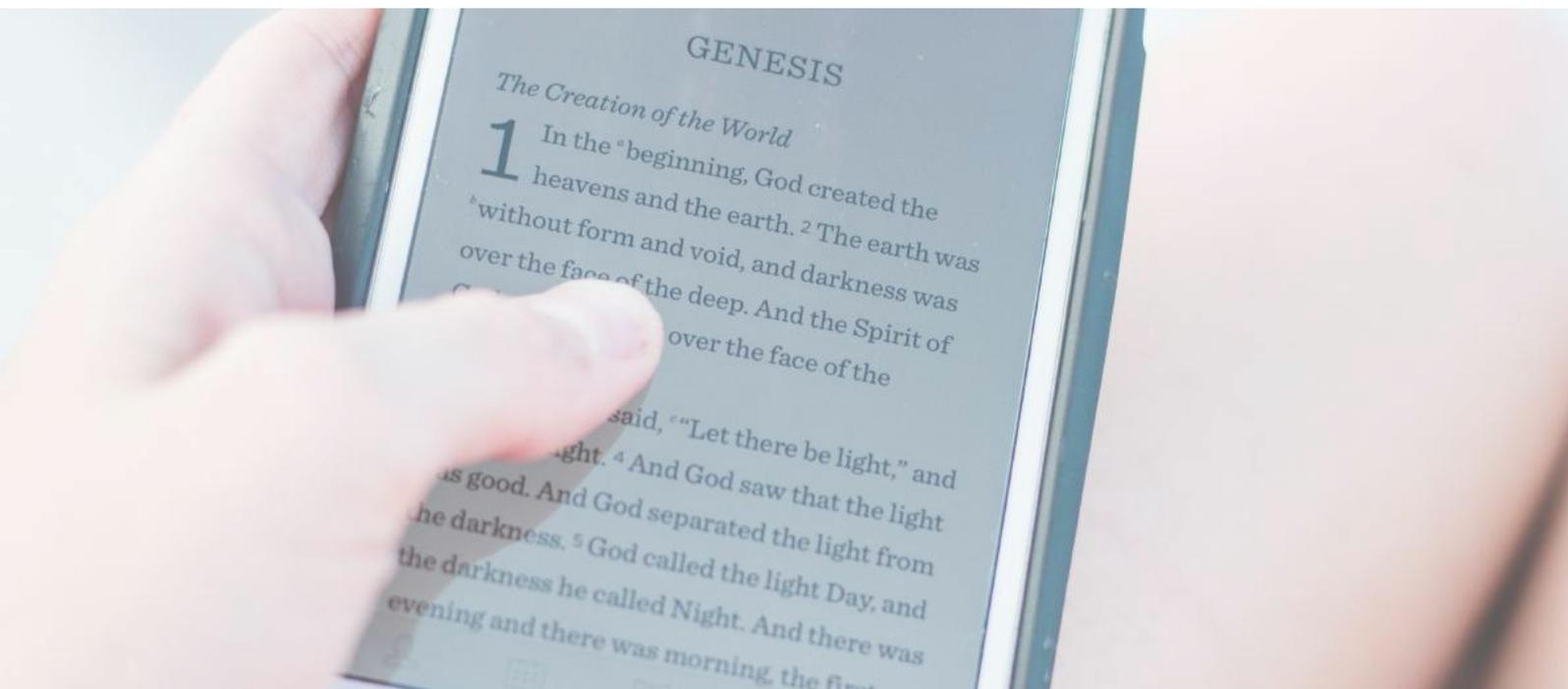
8

Adequar o tom da voz



Entonação é a música da linguagem. Entonar bem é falar no tom certo, como se cada palavra, cada sílaba representasse uma nota musical. Assim, cada frase adquire uma linha melódica, semelhante àquela cantada. A frase falada tem uma elasticidade e flexibilidade praticamente infinitas, porque depende da personalidade de cada emissor. Devemos variar os tons para não cair na rotina e monotonia, ter flexibilidade conforme a ênfase de cada momento e variabilidade de acordo com o sentido de cada palavra.





LEITURA COMPLEMENTAR

A respeito da temática da voz, são sugeridas as seguintes leituras complementares:



O vídeo “Os surdos têm voz” de Leonardo Castilho demonstra de forma humorada as dificuldades de quem não tem voz e nos faz refletir sobre a relevância desse instrumento da oralidade.



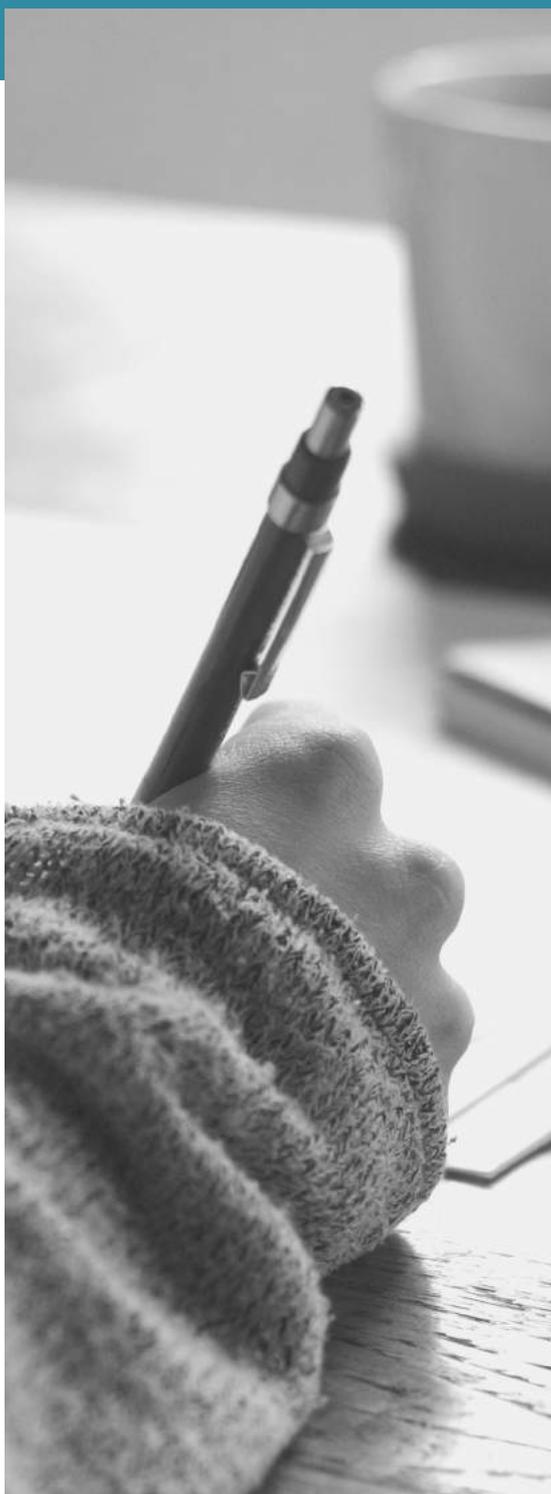
O livro “Falando em público com sucesso”, de Carlos Prates apresenta um capítulo a respeito da voz que irá ampliar o conteúdo dessa aula.



2

O DISCURSO ARREBATADOR

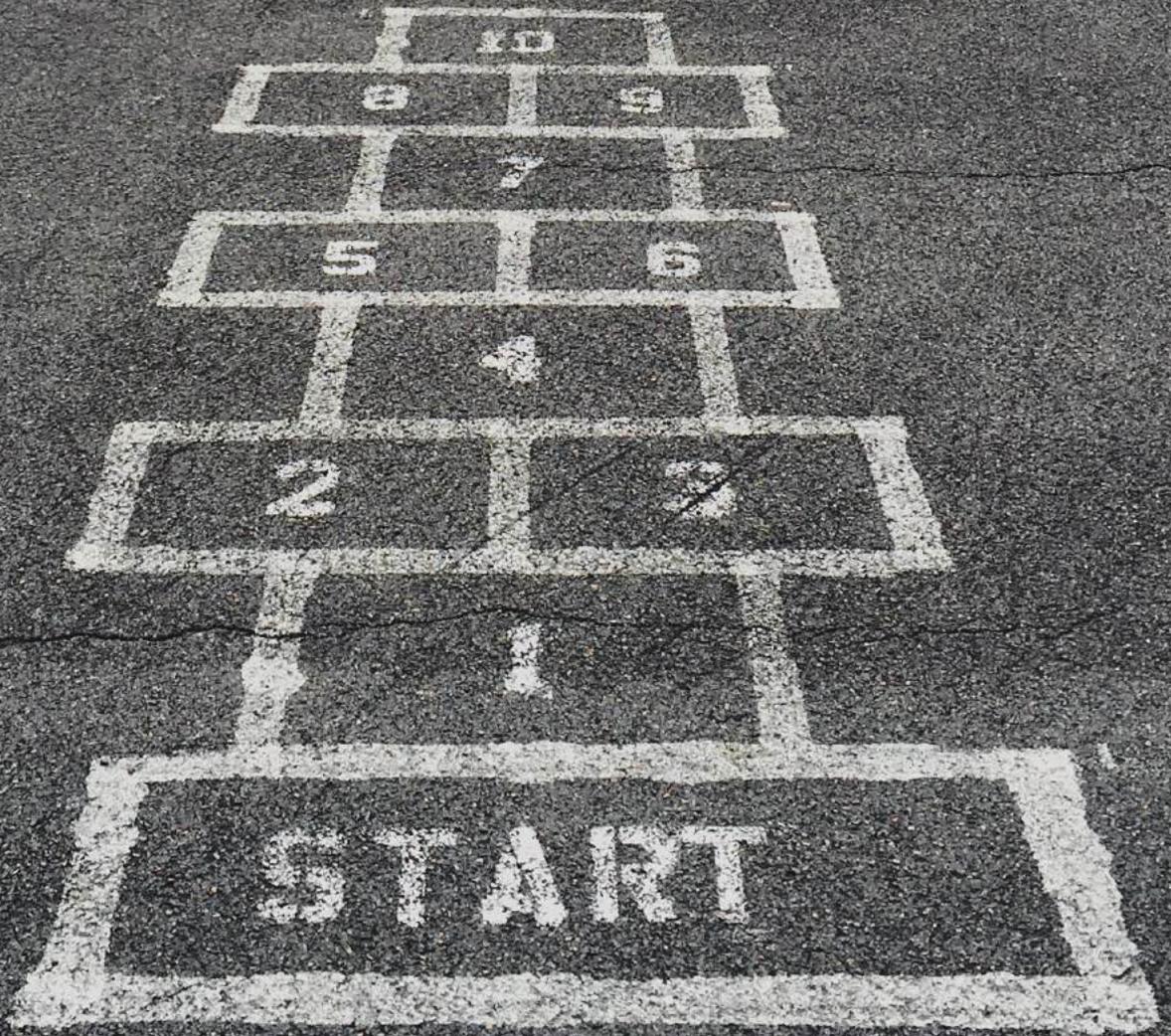
A ESTRUTURA DO DISCURSO



Para que um discurso prenda a atenção da plateia é preciso que seja articulado e bem planejado, pois cada uma das partes do texto deverá fazer sentido e completar os significados da mensagem que deseja enviar. Dessa forma, a estrutura do discurso torna-se a espinha dorsal da comunicação de qualidade.

Desde os tempos dos gregos, dividimos as apresentações em três partes: introdução, desenvolvimento e conclusão. Estas permanecem até hoje como formas definidas de articulação textual, contudo não necessariamente devem ser seguidas em todas as situações de um discurso oral.

Neste capítulo veremos a importância da estruturação do texto e quais são os principais elementos para organizar uma fala de sucesso.



2.1

A ESTRUTURA DO DISCURSO EFICIENTE

INÍCIO DO DISCURSO

No momento que inicia sua fala você terá a atenção natural dos ouvintes e precisa prendê-los nos primeiros minutos para que seu discurso seja ouvido por completo.

Se conseguir, terá conquistado a plateia. Caso não, será extremamente difícil reconquistar o público.

Vejam algumas formas eficazes de iniciar o discurso:

a) Aposte na curiosidade

As pessoas geralmente são curiosas e quando provocadas com uma pergunta estratégica, permanecem atentas à fala até obterem a resposta esperada.

A curiosidade será o caminho percorrido pelos seus ouvintes guiados por sua fala que aos poucos desvendará o mistério. Nesses primeiros minutos a plateia já estará tomada pela curiosidade e você terá despertado seu interesse, sua atenção.

Mas lembre: para utilizar esta técnica terá que analisar qual o nível de curiosidade da plateia a respeito do assunto e qual a relação irá fazer desse tópico com o discurso como um todo.

b) Conte uma história

Um orador experiente consegue criar uma boa história com o intuito de conseguir a atenção instantânea de sua plateia. A narrativa é fundamental para ilustrar o discurso e aproximar o locutor de seus ouvintes. As histórias reais, próximas ao cotidiano do público são sempre as mais eficientes, pois conseguem transportar o outro a um contexto factível, de fácil verificação e identificação.

c) Use um objeto

Uma forma simples de chamar a atenção é mostrar um objeto físico. Automaticamente as pessoas direcionam o olhar para o orador com o intuito de visualizar o que está sendo mostrado. Esse objeto deverá ter uma relação direta com a sua mensagem para que não pareça deslocado do texto.

d) Faça uma citação

No momento em que você, com a correta entonação de voz, desperta o público com uma citação de alguém famoso, as pessoas prestam atenção na fala. A frase precisa ser emblemática ou instigante para que atinja o objetivo de captar o público. Deve ainda ter relação direta com o seu discurso, uma forma de ilustrar ou complementar o argumento principal.

e) Refira-se diretamente ao público

Quando iniciar a fala proponha um discurso que inclua diretamente o interesse de sua plateia, algo que instigue sua curiosidade ou apresente a solução para algum problema. As pessoas querem ouvir uma apresentação que possa agregar aos seus conhecimentos e à sua vida prática. Nunca inicie o texto com uma teoria subjetiva que poderá cansar o seu público.

Após ter iniciado seu discurso, mantendo a atenção da plateia, relaxe, mostre confiança e autocontrole. Nesse momento os ouvintes já estão com você e estão dispostos a percorrer o caminho lógico que traçou para o restante da apresentação.

ESTRUTURA DO DISCURSO

É fundamental que você planeje o discurso para que sua fala apresente todas as informações necessárias de forma clara e lógica.

Vejam algumas formas de organização:

O que vou falar

Você deve eleger o conteúdo central do seu texto e verificar as melhores formas de abordá-lo. Deve conhecer bem o assunto para que consiga apresentar uma maior complexidade de informações e ter firmeza ao se deparar com perguntas dos ouvintes.

A quem vou falar

Prepare o discurso conforme a plateia. Estudar o público é importante para compreender qual a melhor forma de atingir seus objetivos por meio da fala.

Por exemplo: se for ministrar uma palestra para estudantes do ensino médio, o nível da linguagem deverá ser menos formal que para estudantes do curso de Direito.



Como vou falar

A forma que escolho para discursar, abordar o tema, pode ser o diferencial da minha comunicação, define a minha fala. Atualmente, as pessoas procuram usar recursos midiáticos para chamar a atenção do público, como exibir fotos, frases, vídeos, artifícios que complementam o significado do texto.



Quanto tempo irei falar

A articulação com o tempo é primordial para o sucesso da apresentação. É necessário preparar o conteúdo de acordo com a quantidade de tempo disponível, pois para se conseguir um bom discurso é preciso que a plateia perceba o começo, o meio e o fim da fala. Geralmente quando o tempo é mal utilizado percebemos uma supressão do conteúdo e principalmente da finalização, o que compromete a qualidade do orador.



Onde vou falar

A articulação com o tempo é primordial para o sucesso da apresentação. É necessário preparar o conteúdo de acordo com a quantidade de tempo disponível, pois para se conseguir um bom discurso é preciso que a plateia perceba o começo, o meio e o fim da fala. Geralmente quando o tempo é mal utilizado percebemos uma supressão do conteúdo e principalmente da finalização, o que compromete a qualidade do orador.

CITAÇÕES E REFERÊNCIAS

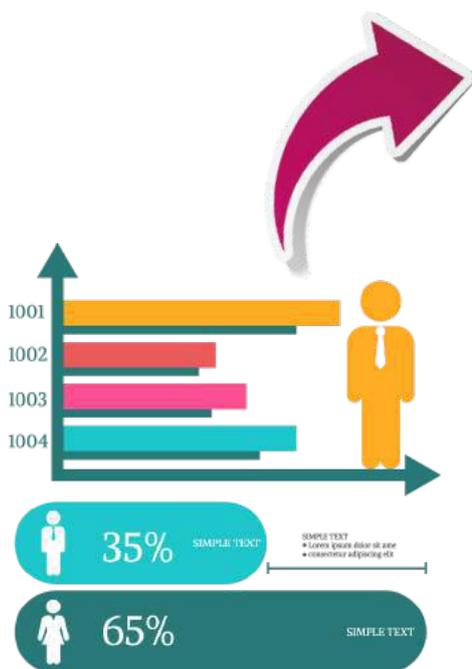
Durante o discurso é muito importante apresentar as informações que pautaram a sua fala. Todo e qualquer discurso planejado exige uma leitura prévia do orador que realiza pesquisas e estudos para embasar a sua teoria.

Assim, durante a fala você deverá apresentar suas referências para que a plateia saiba de que forma construiu sua fala, em que fontes bebeu para elaborar o raciocínio demonstrado.

Além disso, poderá ao longo da apresentação realizar citações de autoridades que irão corroborar com o seu discurso, com o intuito de comprovar confiabilidade e segurança em relação ao conteúdo explorado.



DADOS NUMÉRICOS



De forma geral, o público se interessa por dados numéricos que possam ilustrar a fala. Pesquisas que apresentam percentuais, dados do IBGE, dados estatísticos, corroboram com o argumento além de dar a ele mais força.

Para isso, é preciso fazer uma análise prévia dos dados e informar ao público de que local foram extraídos, a data e em que contexto, para que não pareça a sua informação uma manipulação dos fatos.

RELATOS E HISTÓRIAS

Sendo o discurso longo, é importante que o texto seja preenchido por relatos, histórias ou exemplos, com o intuito prender a atenção da plateia.

As histórias devem ser reais quando possíveis, para que o público consiga se identificar e fazer relações de seu cotidiano com o texto. Caso seja do próprio orador, conseguirá criar uma empatia e proximidade que ajudará a manter a atenção do público.

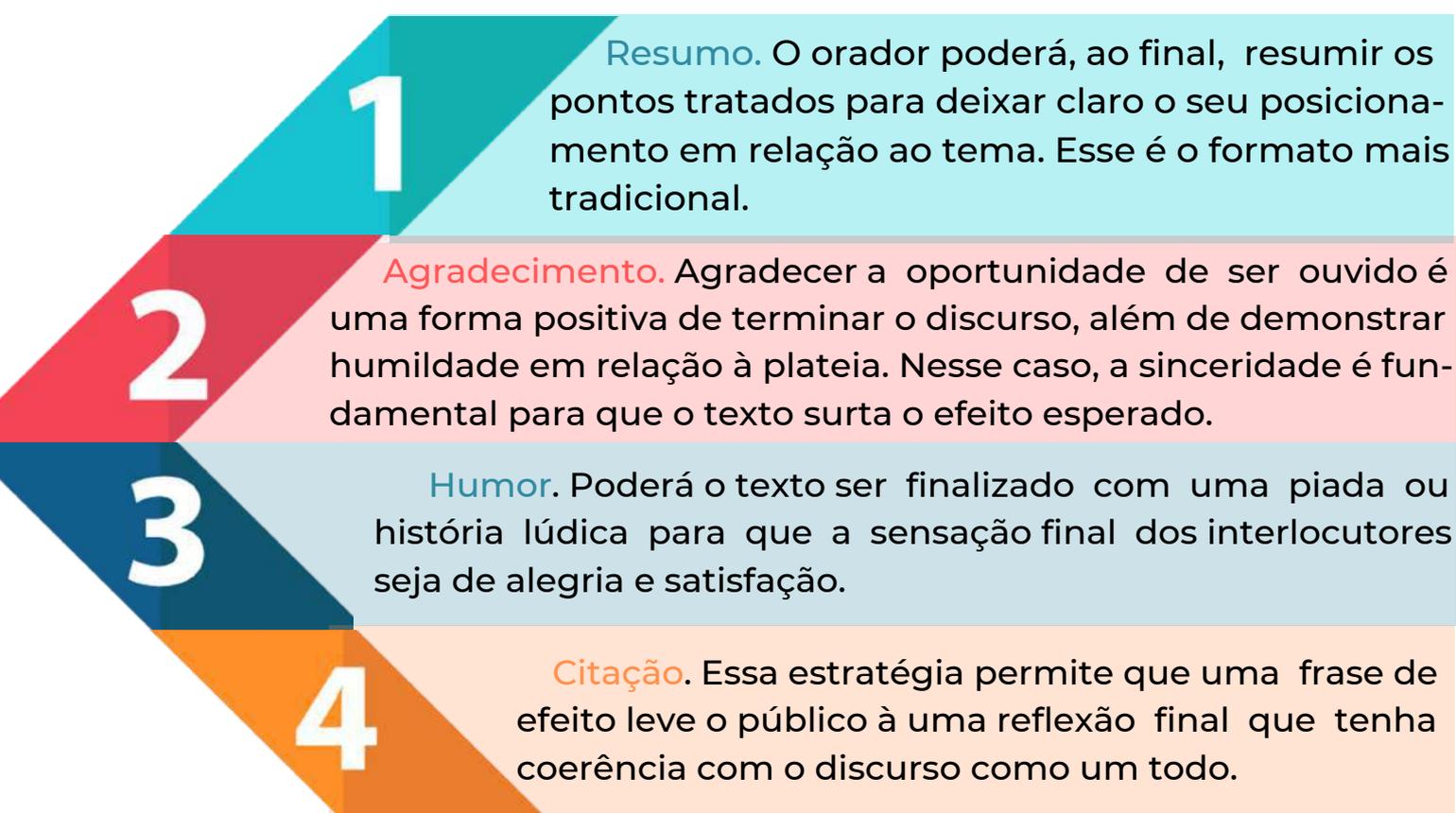
Mas lembre-se, esta deverá ser verdadeira. Caso o público desconfie da veracidade irá criar um distanciamento em relação ao orador.



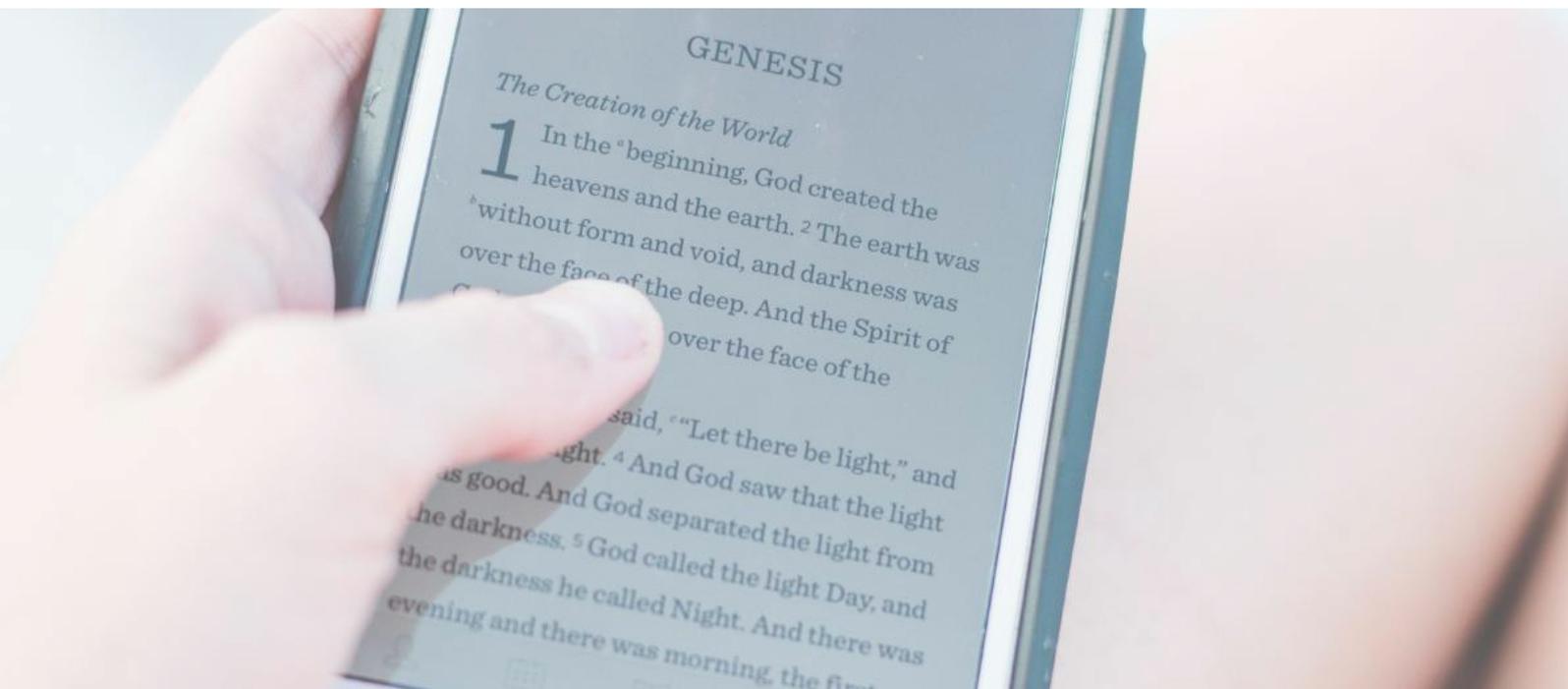
ENCERRAMENTO DO DISCURSO

O final tem um papel de grande importância no discurso, pois determinará a sensação que o ouvinte irá permanecer depois da apresentação. Assim, não deve terminar com uma perspectiva negativa, pessimista ou opaca, pois essas sensações irão formar uma péssima impressão em relação a fala do orador. Deve ser instigante, motivadora, alegre e contribuir para a reflexão do público.

Vejam algumas formas de finalização:



Como vivemos em uma época de velocidade e síntese, o discurso, sempre que possível, deverá ser breve para que a sensação posterior à fala seja de entusiasmo e alegria. Textos longos podem ser interessantes desde que lancem mão dos diversos recursos acima mencionados para que a monotonia não invada a apresentação e tire o foco da mensagem principal.



LEITURA COMPLEMENTAR

A respeito da temática "A estrutura do discurso eficiente" são sugeridas as seguintes leituras complementares:



O filme "o grande desafio" trata de campeonato de debates em que os discursos e suas boas estruturas podem ser observadas.



O livro "Oratória: um guia para falar em público" demonstra a estrutura do discurso e as formas eficientes de iniciar e terminar a fala.



O discurso de Martin Luther King, ativista negro americano, denominado "Eu tenho um sonho" apresenta características de um discurso lógico e estruturado.



2.2

O ARGUMENTO DO CONVENCIMENTO

Argumentar consiste em uma técnica de investigação em que o orador analisa todas as possíveis formas de convencimento para vencer uma discussão e impor sua perspectiva.

Durante a defesa de uma ideia o orador deverá comprovar, por meio de um caminho lógico de ideias e estratégias argumentativas, o motivo pelo qual sua tese deve prevalecer. Deverá lançar mão de provas, citações, exemplos, dados, premissas, enfim, dos mais variados tipos de argumentos para sustentar a razoabilidade de seu texto.

Neste capítulo serão apresentadas algumas técnicas de argumentação e diferentes tipos de argumentos para serem utilizados na execução de um bom discurso.



TIPOS DE ARGUMENTOS

Argumento por analogia - Esse argumento tem o objetivo de usar exemplos próximos ao que o orador deseja firmar com o intuito de demonstrar a verossimilhança e confirmação de sua tese. A analogia requer um exemplo semelhante a um aspecto relevante da fala.

Argumento de autoridade - Esse argumento se apoia em outra pessoa para dar força ao discurso. A autoridade por si só embasa a fala e produz o efeito desejado de veracidade do conteúdo do texto. Mas lembre, as fontes devem ser citadas de forma completa para não parecer que o argumento foi criado pelo orador.

Argumento por premissa - As premissas são proposições das quais se pode inferir conclusões. Elas devem ser robustas, pois irão sustentar toda a coerência da fala elaborada, da mensagem a ser passada. Caso a premissa não se sustente, todo o discurso perde a credibilidade. Assim, ela se comporta como alicerce do discurso e precisa se manter firme até o fim da apresentação;

Argumento sobre causas - A maioria das coisas que acontecem tem causas possíveis. Nesse caso, é preciso demonstrar a relação entre o argumento e a causa para que o discurso se comporte de forma lógica. Mas cuidado, às vezes as causas não são simples de serem demonstradas e essa complexidade pode interferir na qualidade do argumento.

Argumentos dedutivos - Os argumentos dedutivos bem construídos podem sustentar um discurso coerente. Nesse caso, a verdade das premissas é que irá garantir a conclusão coerente. A efetividade da conclusão está intrinsecamente relacionada com a qualidade do argumento da premissa.

TÉCNICAS DE ARGUMENTAÇÃO

Para produzir bons argumentos em um discurso, orador deve seguir os seguintes passos:



1

Explore os argumentos sob diversos aspectos – verifique todas as possibilidades de explorar o argumento em sua complexidade para que consiga sustentar o discurso. Veja sob a perspectiva política, social, cultural, econômica, filosófica...



2

Avalie cada premissa do argumento – No momento em você coloca em dúvida sua premissa você avalia sua qualidade. Perceba e identifique as premissas utilizadas e posteriormente avalie a qualidade de cada uma delas.



3

Desenvolva completamente os argumentos – não permita que a sensação de um argumento mal desenvolvido permeie seu discurso, pois isso tornará seu texto fraco. Verifique no planejamento do texto se você deixou claro o argumento, se está bem delineado.



4

Faça afirmações – As proposições são sempre positivas para o discurso, pois denotam credibilidade e confiança no discurso desenvolvido. Afirme com veracidade seu ponto de vista e permita que a estrutura textual previamente elaborada confirme sua perspectiva por meio de citações, histórias, exemplos e premissas.



5

Apresente os argumentos um a um - Para que o público tenha a percepção clara dos argumentos apresentados, procure enumerá-los de forma lógica e explicar cada um deles. Assim, a construção textual permanecerá sólida.



Preveja as possíveis objeções – Analise seu texto e posteriormente veja quais são as possíveis falhas ou fraquezas apresentadas para desconstruí-las antes mesmo de seu oponente suscitá-las.



Não afirme mais do que de mostrou - Seja fidedigno ao que foi construído como argumento para que suas afirmações permaneçam na perspectiva do que foi provado. Caso apresente alguma conclusão ou proposição fora da estrutura argumentativa criada, seu texto perderá a credibilidade.



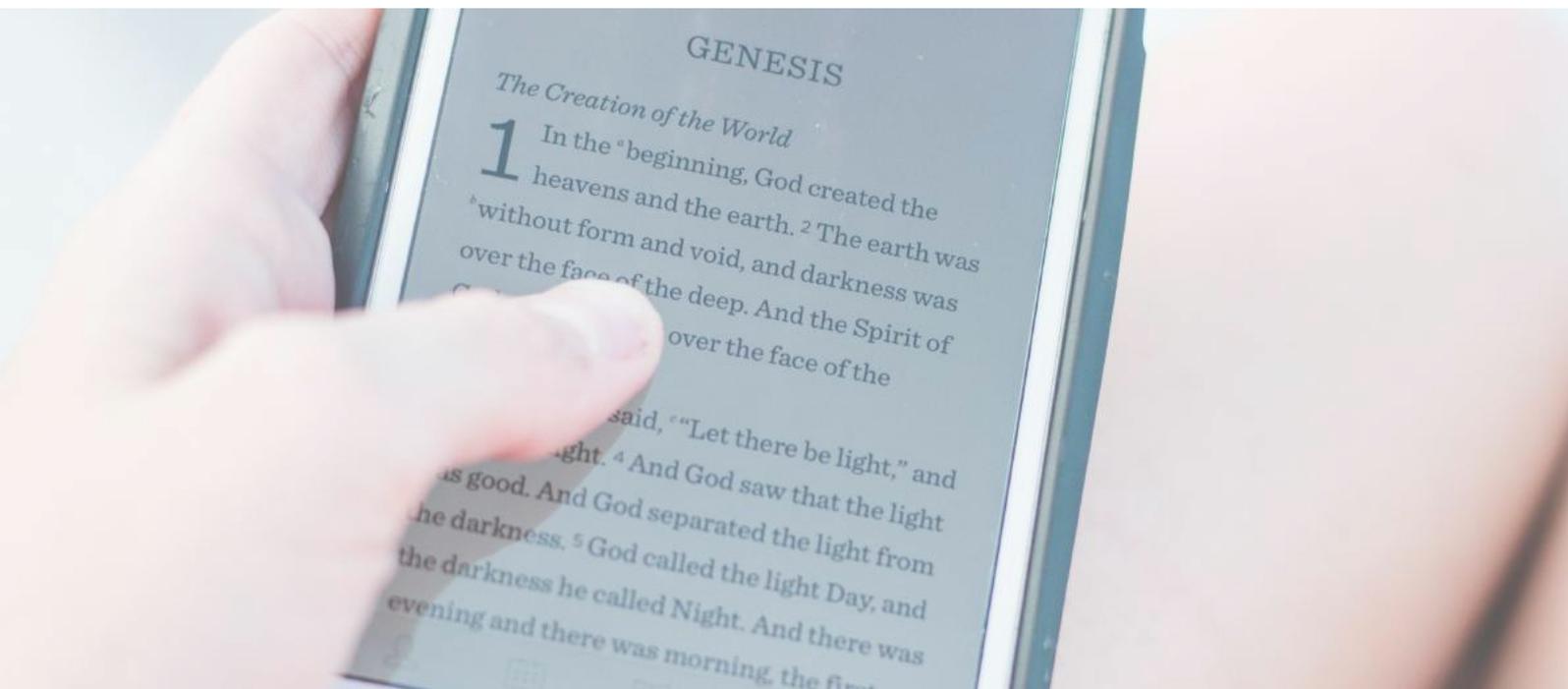
Cuidado com as falácias – As falácias são erros e incorreções dos argumentos. Geralmente são cometidas por construções argumentativas falhas, sem sustentação, e, por isso, não devem prosperar no discurso.

Uma falácia comum consiste em não considerar alternativas para um contexto. Nesse caso o orador apresenta apenas uma hipótese possível para a tese.

Realizar afirmações genéricas também são falácias, assim como argumentar a partir de informação incompleta.

Dessa forma, para estruturar uma boa fala, é preciso analisar os argumentos que a compõem, inseri-los na estrutura textual desejada, e, posteriormente treiná-las.

Apresente o texto para si e para os outros com o intuito de organizar melhor as ideias, perceber o raciocínio lógico e avaliar a qualidade do discurso tanto em relação ao seu conteúdo com o em relação à forma de apresentação é um ótimo caminho para realizar uma apresentação eficiente.



LEITURA COMPLEMENTAR

A respeito da temática "A estrutura do discurso eficiente" são sugeridas as seguintes leituras complementares:



O filme "Doze homens e uma sentença" trata de diferentes formas de argumentar e demonstra estratégias argumentativas exitosas.



O livro "A arte de argumentar" de Antônio Suaréz de Abreu trata da argumentação e sua relevância.



O vídeo do youtube "O poder da argumentação", de Jessica Pereira, apresenta trechos curtos comprovando a relevância da argumentação eficaz.



3

PRÁTICAS VIVENCIAIS

As práticas vivenciais são utilizadas com muita frequência em cursos, oficinas e capacitações, pois sua efetividade no processo de aprendizagem se dá pela experimentação, pela vivência de situações-problema que facilitam a compreensão do conteúdo direcionado para o público adulto e dinâmico.

Todas as atividades sugeridas foram desenvolvidas e aplicadas no ano de 2018, no Instituto Brasiliense de Direito Público, com alunos de graduação, especialização e mestrado, dos cursos de Direito e Administração Pública, durante as reuniões do grupo de pesquisa "Argumentação Jurídica e Oratória", objetivando o aprendizado proativo e lúdico dos discentes.

Assim, esse capítulo irá apresentar diversas práticas que irão auxiliar os estudantes a aperfeiçoarem suas habilidades fim de serem bons ao orador, por meio de dinâmicas estruturadas que foram cuidadosamente articuladas com as teorias apresentadas nos capítulos 1 e 2.

Estas podem ser reproduzidas individualmente ou em grupo, observando os objetivos propostos e os resultados a serem alcançados.

Cada uma das práticas vivenciais sugeridas conterá as seguintes fases:

- 1 - Apresentação - será realizada a apresentação da atividade contendo o tempo necessário para sua aplicação e o número de participantes previstos;
- 2 - Objetivos - são elencados os objetivos da tarefa para que todos saibam como agir e qual será o resultado esperado para cada exercício;
- 3 - Vivência - é a fase de experimentação. É o momento em que a atividade é testada e as habilidades se sobressaem;
- 4 - Relato - Nesse momento serão expostas as percepções dos participantes a respeito da atividade;
- 5 - Processamento - serão apresentadas as relações previstas entre as ações vivenciadas e os resultados esperados;
- 6 - Aplicação - confronto entre a vivência e a teoria apresentada nos capítulos anteriores.

Aprendizagem Vivencial

1



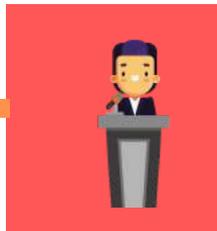
Apresentação

2

Objetivos



3



Vivência

4

Relato



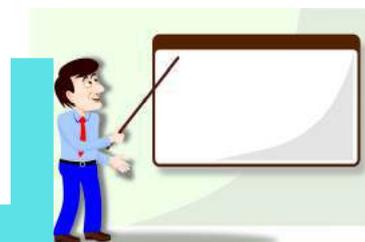
5



Processamento

6

Aplicação





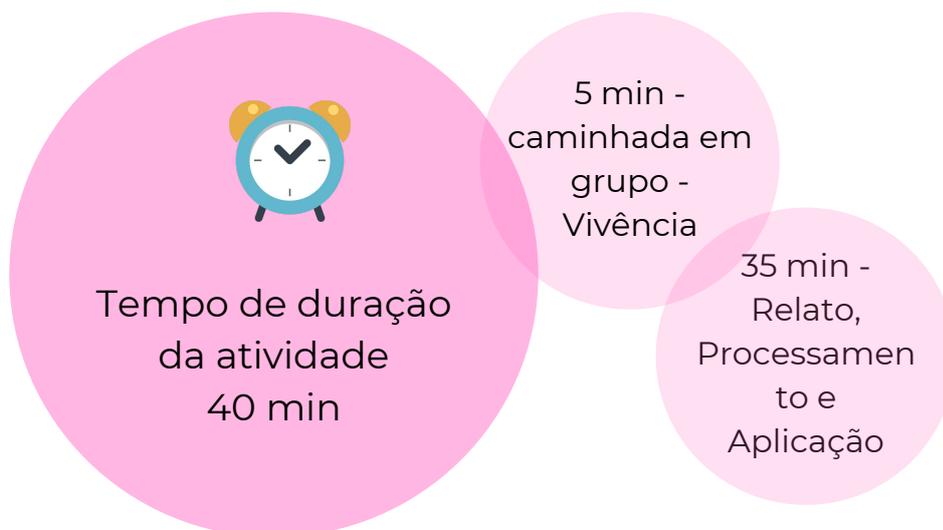
Atividade prática 1

Caminhando para o sucesso

1

Apresentação

A dinâmica consiste em analisar características pessoais dos participantes por meio da sua forma de andar, em uma caminhada.



Número de participantes: 5 a 20 pessoas



2

Objetivos

Verificar qual a mensagem o seu corpo passa no momento de uma caminhada despreocupada, levando em conta os seguintes elementos:

- Confiança;
- Naturalidade;
- Velocidade dos passos;
- Postura;
- Olhar;
- Gesticulação;
- Carisma .

3

Vivência

Os participantes devem ser agrupados em um local amplo para que todos possam, por 5 minutos, realizar uma caminhada.

Estes devem observar os demais integrantes e perceber suas características pessoais, levando em conta os elementos enumerados no item 2 - objetivos.

4

Relato

Os partícipes irão relatar como se sentiram realizando a atividade e o que puderam constatar por meio da análise da caminhada de seus colegas.

É importante que seja realizado um confronto entre a imagem que cada um tem de si e a percepção que o outro coletou, pois nem sempre nosso corpo transmite o que somos ou não percebemos corretamente a imagem que estamos transmitindo.

5

Processamento

Deverão ser apresentadas as percepções em relação a cada um dos integrantes levando em conta todos os elementos descritos no objetivo do exercício, item 2.

Será possível verificar que diversos atributos expressos pelos alunos de maneira despretensiosa e natural podem ser captados, transmitindo uma mensagem a respeito de sua personalidade para o mundo.

Por exemplo, os que mantiveram a cabeça inclinada para baixo, assim como o olhar perdido, sem encarar os demais membros, propagam a ideia de serem pessoas tímidas e possuem menos confiança.

Os que se locomoveram de forma muito rápida podem ter passado a imagem de que desejavam que a atividade terminasse rapidamente. Os que mantiveram o semblante tenso, mostraram-se desconfortáveis naquela situação, sem carisma.

Enfim, a percepção acerca do outro, muitas vezes é percebida apenas pela movimentação do corpo e cada um deve tomar conhecimento de qual é a mensagem que transmite de si aos outros. O autoconhecimento é fundamental para o aprimoramento das habilidades de um orador.

6

Aplicação

Um bom orador deve se fundamentar nos seguintes parâmetros:

1 - Domínio e confiança: aqueles que realizaram a atividade com altivez, boa postura, olharam nos olhos dos demais, aparentaram segurança na caminhada, tendem a ser bons oradores;

2 - Carisma: os que demonstraram naturalidade e um semblante feliz, sorridente, em geral são pessoas carismáticas que se relacionam bem com os demais. Tendem a se comunicar melhor e possuem a capacidade de influenciar seu auditório;

3 - Estabilidade e conformidade: aqueles que agiram com naturalidade e estavam abertos à realização da atividade demonstram lidar bem com mudanças e encarar as transformações com facilidade. Um bom orador deve se ajustar e adaptar seu discurso às adversidades, sem que isso cause desconforto ou instabilidade.



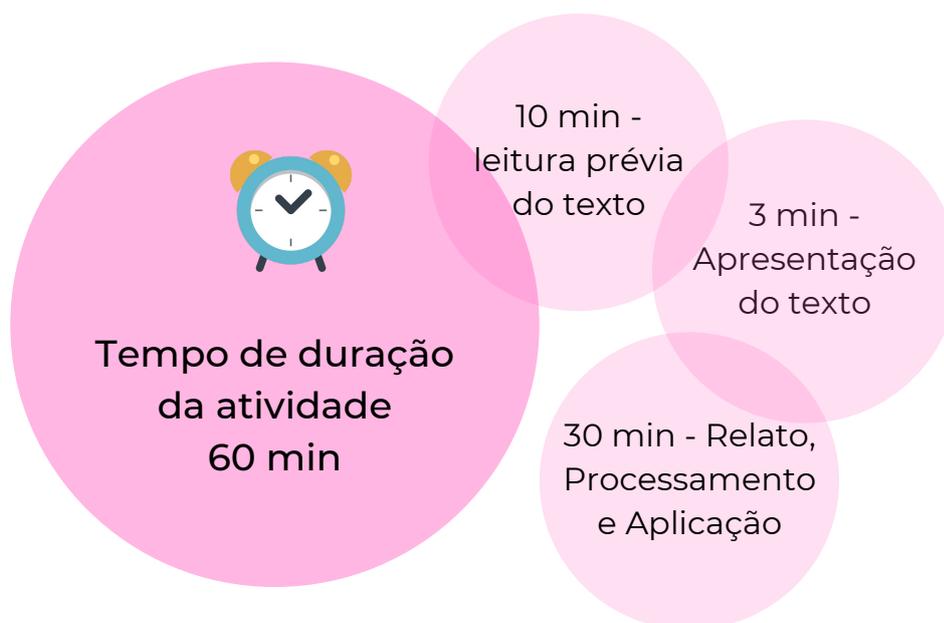
Atividade prática 2

Leitura Performática

1

Apresentação

A dinâmica consiste em analisar a maneira como cada um apresenta personalidade ao texto e consegue emocionar/cativar sua plateia.



Número de participantes: 3 a 10 pessoas



2

Objetivos

Verificar como os alunos conseguem imprimir sua personalidade ao realizarem a leitura de um texto emotivo. A interpretação de cada um dará o tom ao texto e irá promover a comoção da plateia.

Serão verificados os seguintes atributos:

- Confiança;
- Naturalidade;
- Olhar;
- Gesticulação;

- tom da voz;
- Ritmo da fala;
- expressividade;
- pausas;
- Carisma.

3

Vivência

Os participantes deverão fazer individualmente a leitura de um texto previamente escolhido pelo mediador de forma integral, em parte ou adaptar o contexto da leitura em uma narrativa própria.

No tempo de, no máximo 3 minutos, o orador deverá emocionar a plateia com a sua leitura ou com a sua interpretação acerca do texto.

4

Relato

Os partícipes irão relatar como planejaram a execução da leitura do texto, o motivo de fazerem a reprodução integral do texto original ou de realizarem alterações, e como imprimiram sua personalidade durante o exercício, para emocionar a plateia.

5

Processamento

A leitura realizada deve instigar o público, prender a plateia e emocionar cada um dos ouvintes. A expressividade imposta ao texto deve ser percebida em cada palavra articulada.

Nesse exercício a voz é de fundamental importância, pois as pausas, a entonação, a vibração, o ritmo da fala é que irão dar tom ao texto.

Deve ser avaliada a postura, o carisma e a confiança do interlocutor, já que esses elementos corporais dão suporte ao texto interpretado, e imprimem força.

O olhar possui também grande relevância na performance; já que o objetivo é envolver e emocionar a plateia, esta deve ser considerada e percebida com entusiasmo.

A gesticulação deverá complementar o conteúdo do texto e até mesmo inserir significados contextualizados que auxiliarão o público a captar a mensagem.

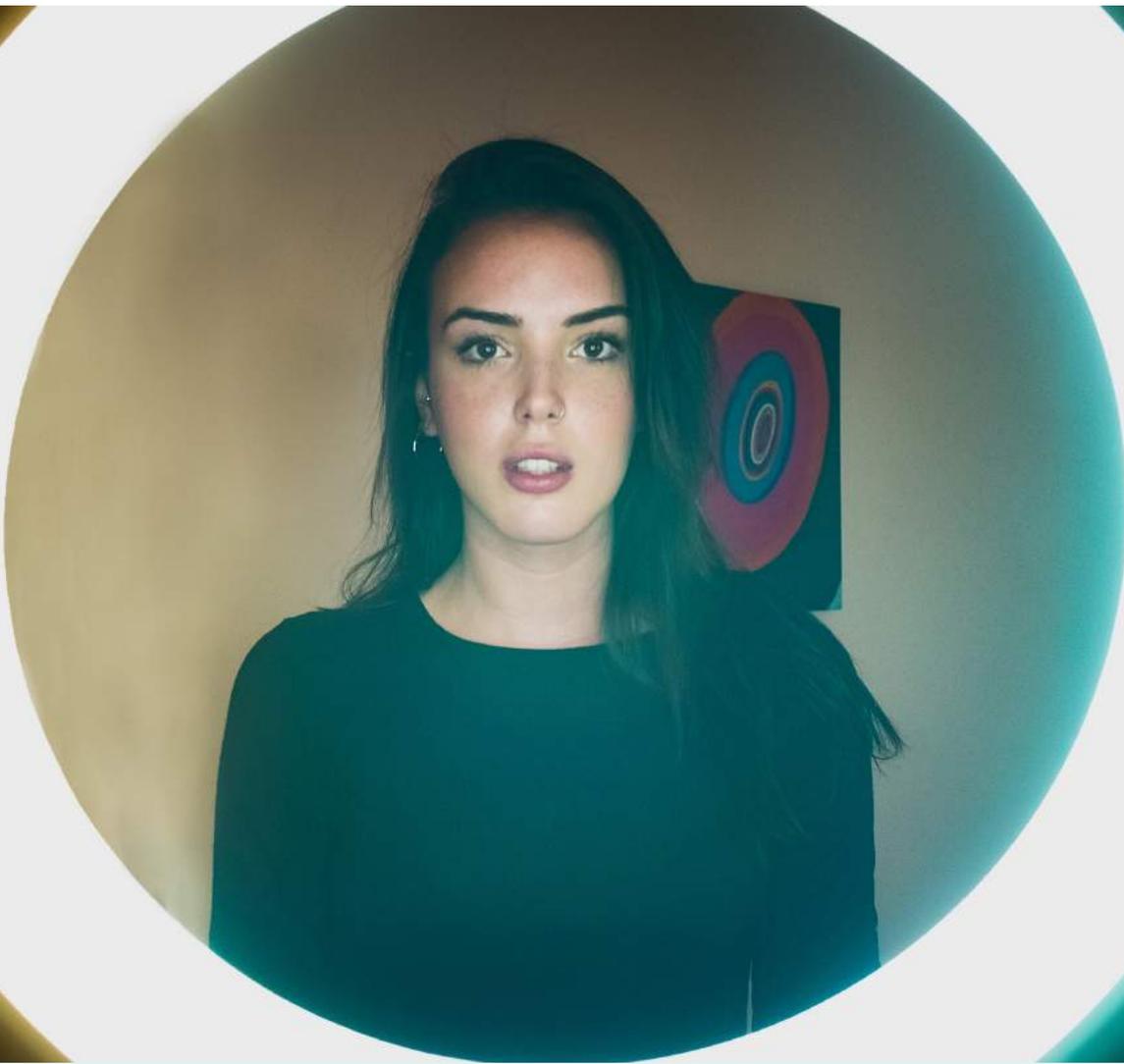
6

Aplicação

Essa prática vivencial irá auxiliar nas atividades de um bom orador, já que dará a noção de como utilizar características pessoais para dar voz a um texto.

Quando estiver em uma situação em que se deve provocar emoção, compreenderá quais são as melhores formas de expressão a serem aplicadas, como modular a voz, fazer pausas, pensar no ritmo da fala.

Durante toda a atividade, serão testadas as expressões corporais, principalmente, no que diz respeito ao semblante, carisma e gesticulação.



Atividade prática 3

Atividade em 360°

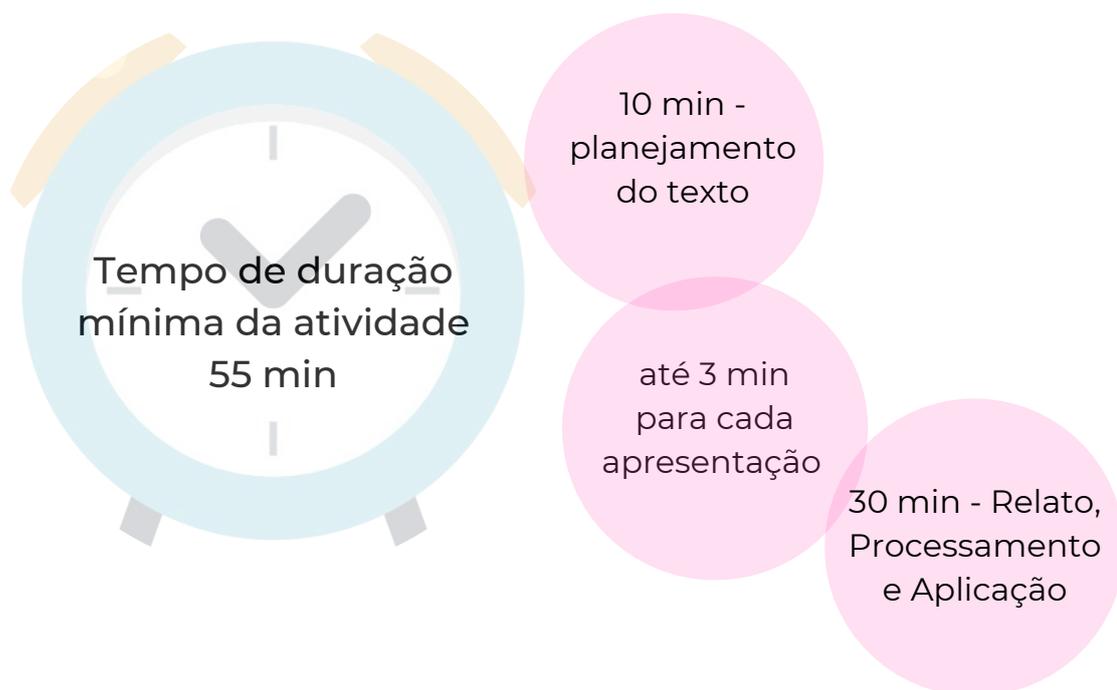
1

Apresentação

A dinâmica consiste em apresentar um discurso para uma plateia disposta em círculo. O orador deverá estar no centro e se movimentar de forma constante para que possa olhar para todos os participantes e ser compreendido.

O desafio da atividade está em ter que se movimentar regularmente durante o discurso para não ficar de costas para nenhum dos integrantes por muito tempo. Outro desafio é o de ser ouvido de forma clara, para que a comunicação seja efetiva.

O aluno deverá preparar um texto para ser falado entre 1 e 3 minutos, contendo uma apresentação pessoal e a recomendação de um livro ou filme que acha interessante. A fala deverá ter início, meio e fim articulados.



Número de participantes: 5 a 10 pessoas



2

Objetivos

Analisar como os alunos conseguem transmitir um texto tendo que se apresentar no centro de um círculo, conforme a temática apresentada e tempo determinado.

Serão verificados os seguintes atributos:

- Confiança;
- Naturalidade;
- Olhar;
- Gesticulação;
- Postura;
- Dicção;
- Movimentação;
- Interação com o interlocutor;
- Planejamento do texto (início, meio e fim);
- Apresentação no tempo estipulado (mínimo de 1 minuto e máximo de 3 minutos).

3

Vivência

Os participantes deverão se posicionar em círculo e cada um dos integrantes deverá, individualmente, proferir o seu discurso no centro.

A fala deverá conter, no máximo, 3 minutos e estar organizada em início, meio e fim.

4

Relato

Os partícipes irão relatar como planejaram o texto, se conseguiram proferir o discurso no tempo estipulado, se a fala foi marcada em início, meio e fim.

Deverão ainda dizer como se sentiram ao se posicionar no centro, sendo observados por todos os ângulos e de que forma prenderam a atenção de seus ouvintes.

Os desafios e dificuldades deverão ser expressos, além das facilidades naturais.

5

Processamento

Esta atividade procura desenvolver as seguintes habilidades:

- 1 - Planejamento textual;
- 2 - Organização do tempo;
- 3 - Oralidade.

O aluno deverá ser avaliado de acordo com a sua habilidade em planejar um discurso, deixando claro para a plateia seu início, meio e fim.

Quanto ao tempo de fala, é fundamental que o mediador cronometre cada discurso e, ao final, pergunte ao aluno quanto tempo ele acredita ter utilizado.

Esse confronto de informações mostrará a capacidade que cada um tem de perceber o tempo durante o discurso.

Outro desafio que deverá ser analisado é o de se manter no centro de um círculo. Nessa situação, o orador se coloca em uma posição desconfortável, pois além de estar sendo analisado de todos os ângulos, ainda precisa prender a atenção de sua plateia. Para tanto, a movimentação se torna fundamental, para que todos os ouvintes sejam

contemplados.

Uma voz clara e uma dicção apurada também farão diferença, pois em algum instante que quem estiver de costas para uma parte do público, as palavras deverão ser entendidas com nitidez, senão o discurso não será compreendido.

A movimentação indicará um deslocamento harmônico, devendo ser evitados gestos bruscos, podendo o orador se aproximar algumas vezes de seu público, para que não permaneça todo o tempo no centro.

6

Aplicação

Esta prática vivencial irá auxiliar nas atividades de um bom orador, pois dará a noção de como planejar um discurso, em pelo menos três partes, em detrimento do tempo que lhe for oferecido.

Ademais, quando fizer um discurso no formato de palestra, em que estará à frente das pessoas, se sentirá ainda mais confiante e confortável, posto que deverá se preocupar apenas, no seu campo de visão, com aqueles que estão à sua frente.



Atividade prática 4

Entrevista de emprego

1

Apresentação

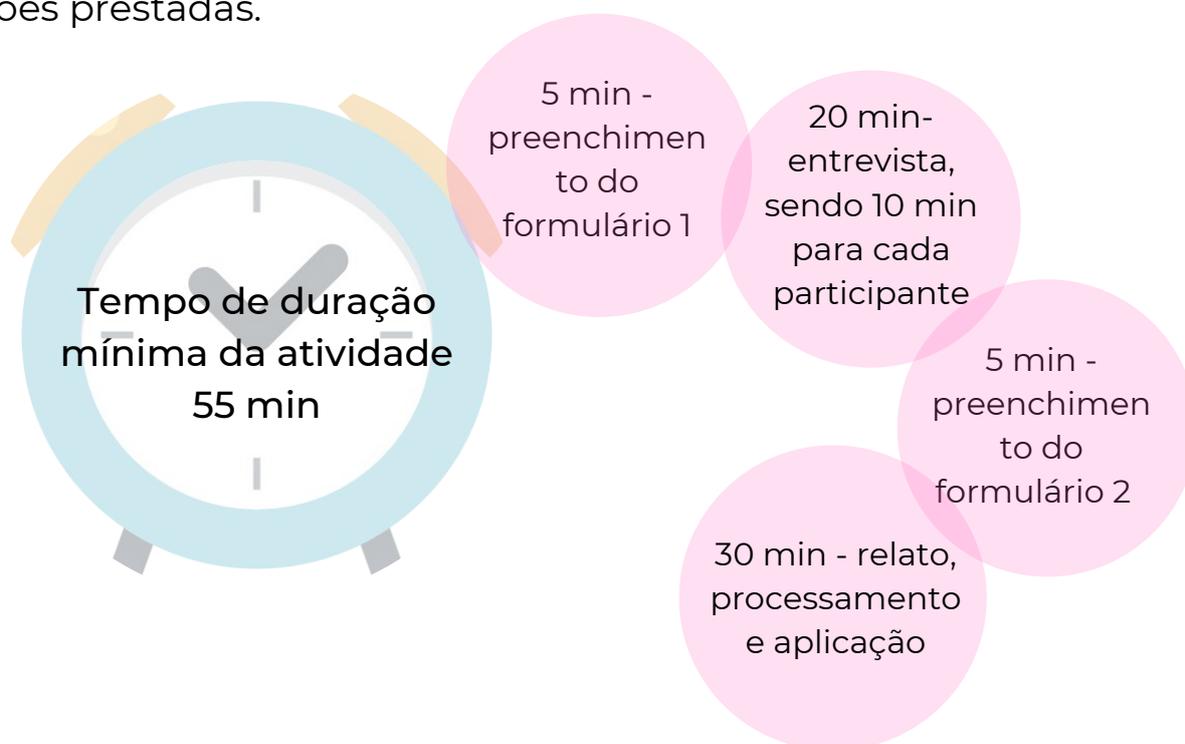
A atividade consiste em realizar uma autoanálise e uma análise do discurso do outro em uma situação de entrevista.

Os alunos deverão ser divididos em duplas e receberão dois formulários: FORMULÁRIO 1 - conterá perguntas a respeito de suas características como orador, FORMULÁRIO 2 - conterá perguntas a respeito da performance do outro.

O primeiro deverá ser preenchido de imediato. Os oradores irão informar quais são suas percepções em relação à sua desenvoltura quando são entrevistados.

Após o preenchimento deverão decidir quem será o primeiro entrevistado e iniciar a entrevista com as perguntas previamente estabelecidas pelo mediador. Posteriormente farão o preenchimento do formulário 2, a respeito da fluência de seu colega.

Por último serão confrontados os dados coletados e as informações prestadas.



Número mínimo de participantes: 2



2

Objetivos

Verificar como as características da oralidade são desempenhadas em uma situação de entrevista formal.

- Serão verificados os seguintes atributos gerais:

Confiança, naturalidade, olhar, gesticulação, postura, dicção, tom de voz, modulação da voz.

- Atributos específicos

Movimentação do corpo, sentado, diante do entrevistador, interação com o interlocutor, organização de ideias, objetividade de respostas.

3

Vivência

Os participantes deverão se posicionar de frente ao outro e iniciar a entrevista, de acordo com as perguntas previamente estabelecidas pelo mediador.

O entrevistador deve realizar anotações quanto à desenvoltura do entrevistado para que, posteriormente, possa preencher o formulário 2.

Cada aluno terá o tempo de 10 minutos para coletar as respostas e conseguir captar as características de oralidade do outro.

4

Relato

Os partícipes irão relatar como se sentiram diante de um entrevistador e quais foram as maiores dificuldades em relação à produção de um discurso estando sentado.

Deverão ainda narrar a experiência como entrevistador e, consequentemente, observador.

5

Processamento

Deverá ser analisado, nessa atividade, a forma como os elementos da oralidade foram utilizados em uma entrevista formal de emprego. A forma como cada um utilizou o gestual, o tom de voz e a movimentação corporal para responder às perguntas propostas.

Os alunos deverão fazer um paralelo entre realizar um discurso em pé e sentado e mostrar as diferentes formas de utilização dos recursos da oralidade.

Em uma entrevista, espera-se gestos mais contidos, um tom de voz mais equilibrado e confiante, pouca movimentação corporal, uma postura ereta, mantendo os pés firmes no chão. Essas características corporais ajudam a transmitir segurança e credibilidade esperadas para um aspirante a um emprego.

É importante manter um tom de naturalidade e menos performático, de forma que as mãos devem ser mais contidas e devem ser evitados gestos como passar as mãos no cabelo, coçar o nariz, ajustar a roupa, os quais podem passar a ideia de insegurança e medo.

A coleta de dados referente à percepção que cada orador tem de si servirá como contraponto à avaliação realizada pelo entrevistador. É importante verificar quais características apresentadas na entrevista corresponderam à percepção do entrevistado e investigar o motivo.

6

Aplicação

Esta prática vivencial é de suma importância para o aluno perceber como deve adequar as características da oralidade em uma entrevista formal ou até mesmo em um discurso a ser proferido estando sentado.

Ele deverá estar preparado para adequar os instrumentos da oralidade para uma comunicação em que sua movimentação corporal estará limitada.

Além disso, sua percepção a respeito da desenvoltura servirá como apoio para melhorias e apresentações ainda mais confiantes.



4

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABREU, Antônio Suárez. *A arte de argumentar*. São Paulo: Ateliê editorial, 2017.

ALEXY, Robert. *Teoria da Argumentação Jurídica*. São Paulo: Landy editora, 2001.

ANDERSON, Chris. *Ted Talks. O Guia Oficial do Ted Para Falar em Público*. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2016.

ARISTÓTELES. *Tópicos dos argumentos sofísticos*. São Paulo: Nova Cultural, 1987.

_____, *Retórica*. Rio de Janeiro: Imprensa Nacional – Casa da Moeda, 2005.

BLINKSTEIN, Izidoro. *Como falar em público*. São Paulo: Ática, 2008.

BRETÓN, Philippe. *A argumentação na comunicação*. Bauru: EDUSC, 1999.

CARNEGIE, Dale. *Como falar em público e encantar as pessoas*. Tradução Antonio Carlos Vilela - São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2012.

D'ADDARIO, Dr. Miguel. *Manual de Oratória*. Babelcube, 2015.

FIORIN, José Luiz. *Argumentação*. São Paulo: Contexto, 2015.

GRAMIGNA, Maria Rita. *Jogos de empresa*. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 20

PEASE, Allan. *A linguagem do corpo*. Rio de Janeiro: Record, 1981.

PERELMAN, Chaim. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

PIERRE, Weil. *O corpo fala*. Petrópolis: Vozes, 2015.

PRATES, Carlos. *Falando em Público com Sucesso*. Belo Horizonte: Aprenda Fácil Editora, 2013

POLITO, Reinaldo. *Gestos e postura para falar melhor*. São Paulo: Saraiva, 1990.

_____, Reinaldo. *Oratória para advogados e estudantes de Direito*. São Paulo: Saraiva, 2008.

QUINTILIANO, Fabio. *Instituições oratórias*. Coimbra: Universidade de Coimbra, 1836.

SANTANA, Danilo. *Lições de oratória*. E-book Kindle. 2013

SANTOS, Ruzia Barbosa dos. *Oratória: guia prático para falar em público*. Brasília: SENAC, 2014.

SCHOPENHAUER, Arthur. *A arte de ter razão*. Barueri: Faro Editorial, 2017.

WESTON, Anthony. *A arte de argumentar*. Lisboa: Gradiva, 1996.