
ORATÓRIA

AUTOR: GABRIEL LACERDA

Sumário
Oratória

ORATÓRIA — TEORIA E EXERCÍCIOS PRÁTICOS DE EXPOSIÇÃO ORAL 3
PONTOS A OBSERVAR 4



ORATÓRIA — TEORIA E EXERCÍCIOS PRÁTICOS DE EXPOSIÇÃO ORAL

O objetivo da atividade é desenvolver, através de lições teóricas e exercícios práticos, a capacidade do aluno de se expressar verbalmente. A atividade está prevista para um número máximo de 20 alunos.

Na primeira aula, será entregue uma apostila, preparada pelo professor, sugerindo alguns pontos fundamentais a observar em uma exposição oral. Nessa mesma aula, o professor explicará brevemente cada um desses pontos.

Na primeira fase do curso, cada aluno lerá o texto de algum discurso famoso, de sua livre escolha, precedido de explicações sobre o contexto histórico em que a manifestação se insere. O aluno deverá necessariamente indicar com segurança e clareza quem foi o personagem que pronunciou o discurso escolhido, a época em que foi feito o discurso, a que público foi dirigido e as circunstâncias particulares que o rodearam. O discurso poderá ser localizado na Internet ou em qualquer outra fonte. Uma sugestão para a escolha do texto é a obra *100 Discursos Históricos*, coligidos por Carlos Figueiredo, (Editora Leitura, Belo Horizonte, 2002).

Na segunda fase do curso, cada aluno será convidado a fazer uma exposição, com a duração de, no mínimo, cinco e, no máximo, dez minutos, sustentando um ponto de vista sobre algum assunto atual, direta ou indiretamente relacionado ao direito e mencionado recentemente em algum veículo de comunicação, como, por exemplo, a redução da maioria penal, o casamento gay, o mensalão etc. Cada exposição será seguida de debates, com a turma e com a participação do professor, conduzidos pelo aluno. A exposição deverá ser feita **de improviso**, admitindo-se apenas o apoio de notas para consulta. Espera-se que os alunos tomem uma posição nítida, contra ou a favor de uma determinada posição.

Nas duas fases, os alunos, inclusive o próprio aluno que tiver feito cada exposição, e o professor comentarão as exposições feitas, analisando-as em aula em face aos diversos itens da exposição inicial. Espera-se também que os alunos procurem esforçar-se em emprestar colaboração para melhorar a apostila e o curso no futuro, sugerindo aperfeiçoamentos.

A avaliação será feita em função das exposições individuais, da primeira e da segunda fase, com maior peso para esta última. A participação em classe será também levada em conta.

A atividade não recebe uma nota. Os únicos resultados possíveis são obter ou não os créditos da atividade. Não receberão os créditos os alunos que faltarem a mais de uma aula, que não fizerem as duas exposições e também aqueles cujas exposições e participação em classe tenham sido muito abaixo da média.



PONTOS A OBSERVAR

1) O NERVOSO E COMO LIDAR COM ELE

Apresentar-se em público é necessariamente uma atividade estressante. Até mesmo artistas, professores, pregadores e políticos, que, por profissão, têm habitualmente que atuar diante de platéias, confessam que geralmente sentem alguma forma de ansiedade, sempre que se apresentam.

Há até uma explicação biológica para esse sentimento. Expor-se a um público, tornar-se o objeto da atenção de outras pessoas, muitas vezes desconhecidas, é uma situação que relembra conflitos arcaicos. Não é exagero dizer que aquele que se apresenta diante de uma audiência enfrenta uma autêntica ameaça. Está sendo observado, não pode falhar, arrisca a expor-se ao ridículo. Esse conflito, verdadeiramente arcaico, produz adrenalina e gera excitação. Daí o conhecido nervoso.

Esse mesmo conjunto de circunstâncias, por outro lado, é uma reação animal que estimula o organismo e os sentidos. O animal perseguido corre mais depressa, o lutador em combate torna-se mais forte.

O primeiro e fundamental segredo do orador é, portanto, usar a seu favor os elementos que produzem o nervosismo, aproveitar a energia vinda da injeção de adrenalina para ficar mais vivo, mais inteligente.

Nem todos conseguem. Casos existem em que a dificuldade de lidar com o nervoso é tão grande que vence a vontade. Grandes artistas já passaram isso e sofreram grandes prejuízos. Alguns até tiveram que abandonar carreiras que poderiam ser bem sucedidas.

Mas existem mecanismos que podem ajudar a superar o nervoso.

Em primeiro lugar é preciso ter consciência. Dizer-se a si mesmo: *o nervoso é normal. Não consigo eliminá-lo. Preciso aprender a mobilizá-lo a meu favor.*

Como? Não é simples. Mas é possível.

A mais óbvia de todas as recomendações é **preparar-se bem**. Existem é claro algumas pessoas que têm o dom natural da oratória e a vocação do improviso. Essas, porém são exceções, fruto talvez de um talento inato ou vocação. Mas quase todos podem, como um exercício pensado, aprender a fazer o nervoso trabalhar a seu favor ao apresentar-se em público. A primeira coisa é preparar-se bem; saber profundamente o que se vai dizer é a base indispensável para sentir-se seguro. Seja um elogio fúnebre, uma sustentação oral, uma aula, ou um discurso de campanha política, é indispensável pensar antes, fazer notas, se possível, ensaiar mentalmente ou diante do espelho. Eventualmente, vale até gravar os ensaios.

A preparação, é claro, deve ser feita previamente. E no momento da exposição? Como proceder? Cada expositor desenvolve seus próprios mecanis-



mos, o pigarro, o sinal da cruz, dedos cruzados, instantes de concentração de olhos fechados, etc. Há alguns truques mais comuns. Por exemplo:

Iniciar a fala com alguma coisa leve, com um dito espirituoso, um toque de humor. Isso contribui para relaxar o expositor e estabelecer uma ligação mais leve com a audiência. Ajuda a quebrar no espectador a expectativa que este também tem.

Procurar na audiência olhares amigos. As platéias, por definição, reúnem sempre personalidades diversas. Em uma turma de faculdade, em um tribunal, ou em uma solenidade, há de tudo, desde pessoas que vivem problemas pessoais e gostariam de estar naquele momento em algum outro lugar, até outras, especialmente interessadas. Entre expositor e quase que cada um dos assistentes, formam-se naturalmente fluidos inconscientes de empatia e antipatia. Percorrendo com o olhar uma audiência é geralmente possível localizar um ou mais assistente amigo. O olhar do expositor pode e deve percorrer toda a platéia, mas, sem fixar exclusivamente, deve localizar e procurar periodicamente o olhar amigo.

Falar pausadamente. O nervoso tende a produzir a aflição e a aflição tende a levar o expositor a falar rapidamente, atropelando as palavras. Com isso, muitas vezes atropela o próprio pensamento. E gera desconforto na audiência. A velocidade com que se pronuncia um discurso é facilmente controlável, com uma pequena dose de disciplina. É óbvio ainda que qualquer exagero é prejudicial. Se é ruim atropelar as palavras, falar devagar demais dá sono. Dosar a velocidade do discurso é tarefa simples e ajuda a controlar o nervoso.

A tecnologia: Mesmo antes da generalização do uso de computadores, já era comum a expositores utilizarem-se de recursos materiais para apoiar apresentações. Antes do *power point* já se utilizavam transparências. Antes das transparências não era incomum escrever textos em enormes folhas de papel, formando um enorme bloco, dependurado em um cavalete, cujas páginas iam sendo viradas, uma a uma, diante dos espectadores. Não há, porém, nenhum recurso tecnológico que possa substituir a habilidade pessoal do orador. A tecnologia, mal utilizada, até mesmo o recurso prático dos slides em *power point*, pode até prejudicar o orador. Um palestrante que simplesmente leia em voz alta textos que a platéia está vendo projetados pode até eliminar o nervoso, mas sua palestra será qualificada como uma palestra de má qualidade. Uma apresentação mal organizada pode aumentar o nervoso.



E, encerrando, é preciso sempre, em qualquer discurso, lembrar a toda a hora, antes e durante, que

VOCÊ ESTÁ FALANDO PARA ALGUÉM NÃO PARA VOCÊ MESMO. É PRECISO CAPTURAR E MANTER A ATENÇÃO.

O público, na verdade, é que determina o tipo de discurso. Uma aula para uma faculdade é diferente de uma aula para o ensino fundamental. Uma sustentação oral perante o Supremo Tribunal é diferente de uma sustentação oral perante um juiz singular. Um discurso de campanha política em um sindicato é diferente de um discurso de campanha em um almoço de empresários.

Mas, em todos eles, o nervoso precisa ser controlado. Em uma frase, o mais importante para lidar com o nervoso é tentar ser, tanto quanto possível, natural. Em um modelo ideal, o bom orador é aquele que, qualquer que seja a audiência e o tema, expressa-se com naturalidade, à vontade, como se falasse em uma roda de amigos.

2) DICÇÃO, POSTURA E ÊNFASE

Falar pausadamente, foi dito, ajuda a controlar o nervoso. Mas é preciso também falar em voz alta com pronúncia articulada. O mais belo discurso, se não for audível, não existe; se algumas de suas palavras, mesmo que sejam poucas, não forem entendidas, perde a beleza.

A postura é também algo a observar. A expressão corporal ajuda a expressão verbal. Um orador estático, rígido, mecânico, não comunica. É preciso ilustrar o que se diz com uma dose razoável de movimentos corporais. Dependendo do tipo de comunicação, pode ser recomendável fazer gestos, erguer a mão com polegar estendido, balançar negativamente a cabeça.

Uma falha bastante comum em oradores inexperientes é a ausência de ênfase, produzindo um discurso sem ritmo, no mesmo tom de uma corda só — *blá, blá, blá, blá*. Há que dar cor ao discurso, elevar e abaixar o tom da fala, mudar a velocidade e tom. Procure ouvir um programa de rádio e observar a habilidade com que os locutores profissionais, falando para uma platéia que não vê, utilizam esse recurso.

A dicção tem, sempre, que ser correta e é fácil de avaliar. É uma questão de pronunciar correta e completamente as palavras. Já definir quais sejam a postura e ênfase ideais varia em cada caso. Só as circunstâncias, a sensibilidade e o bom senso são capazes de chegar à dose certa, evitando exageros.



3) A FORMA

Cada pessoa tem seu modo de se comunicar. Cada um fala de seu próprio jeito. A comunicatividade, na conversa coloquial e na vida social cotidiana, independe de forma.

Em um discurso, porém, espera-se, geralmente, algum cuidado especial na forma. Não se faz um discurso ou exposição apenas em tom de conversa, como quem conta uma história ou uma piada.

É claro que toda regra tem exceções. Certas pessoas, em certas circunstâncias, podem dar muito bem seu recado oratório, de um modo não convencional, falando com naturalidade, usando linguagem popular. Isso requer, no entanto, uma habilidade especial. Normalmente, o tom de um discurso há de ser diferente do tom coloquial.

Quão diferente? Um defeito freqüente do discurso é que a preocupação com a forma seja de tal modo exagerada que o resultado acabe sendo inadequado, maçante ou ridículo.

O grau correto de elaboração formal, como tudo mais em matéria de oratória, depende das circunstâncias, inclusive da própria personalidade do orador. Mas algumas regras de bom senso podem ser estabelecidas para ajudar a encontrar a forma justa:

- 1) Utilizar a linguagem correta do ponto de vista léxico e gramatical.
- 2) Não usar palavras cujo significado precise ser procurado no dicionário.
- 3) Não usar gíria nem palavras chulas.

Aquilo que se chama normalmente *estilo* também se poderia classificar como uma questão de forma, aplicável tanto à expressão oral como à escrita. O cânone fundamental da comunicação verbal é a clareza. Fala-se e escreve-se para ser compreendido. Muitos tratados existem sobre o assunto, manuais de estilo, de oratória, de técnica literária. De tudo que se escreveu sobre o assunto, algumas sugestões, bastante simples, podem ser extraídas. Por exemplo:

- 1) **Falando ou escrevendo, não poupe o ponto.** Evite frases longas demais ou curtas demais. Em princípio, um período, entre dois parágrafos, deve ter em torno de 28 palavras e não mais que três orações.
- 2) **Evite a substantivação.** O verbo é o núcleo da frase. É ele que expressa a ação. O brasileiro desenvolveu, talvez a partir do uso freqüente de eufemismos, quase que o vício de substantivar frases. Diz que uma pessoa *deu uma saída* em vez de dizer simplesmente que



saiu; que vai se proceder à *oitiva de testemunhas* em vez de dizer que *vai-se ouvir as testemunhas*.

- 3) **Cuidado com a voz passiva.** Outro vício comum do discurso do brasileiro é a tendência a exagerar no uso da voz passiva, prejudicando a brevidade e a clareza da frase. É muito mais claro dizer que *o gato comeu o passarinho* do que *o passarinho foi comido pelo gato*.
- 4) **Ligue as frases.** Procure encadear cada afirmação de seu discurso. Um dos pontos mais difíceis do estilo é evitar que o discurso se pareça a um conjunto de sentenças isoladas, soltas no espaço. Cada frase, em princípio, deve guardar alguma relação ou conexão com a precedente, sem precisar de conjunções.
- 5) **Itemize.** Em um texto escrito, a itemização, de preferência com vários níveis (1,2,3 — (a), (b), (c) — (i), (ii), (iii)) simplifica grandemente a ligação. Em uma exposição verbal, feita sem apoio de texto, a itemização é mais difícil. Mas, na preparação, pode-se sempre arrumar o que se vai dizer observando alguma forma de ordem lógica.
- 6) **Use adjetivos e advérbios com parcimônia.** Adjetivos e advérbios são o tempero da frase. Se ausentes, tornam a fala insossa; se usados em excesso, o resultado é desagradável. Saber encontrar o ponto certo é, para a cozinha e para a oratória, uma verdadeira arte. Mas com um pouco de bom senso pode-se, sempre, chegar a uma receita aceitável. Não qualifique todos os substantivos, não complete o significado de todos os verbos. Mas não esqueça de semear aqui e ali adjetivos e advérbios.

4) O TEMPO

Como na própria vida, a administração do tempo é crucial ao discurso. Um discurso exageradamente longo entedia; um excessivamente curto decepciona. Adequar o que se vai dizer ao tempo que se dispõe para dizê-lo é, talvez, o exercício mais difícil — e, por isso, o mais importante — para quem tem que falar em público. Em muitas circunstâncias, o tempo da manifestação é pré-determinado. Nos tribunais, por exemplo, o controle é rigoroso. Em uma aula, também é indispensável obedecer ao horário e ao calendário. Quando há um tempo marcado, como, por exemplo, em uma aula, a atenção tem que ser constante. É decepcionante, tanto para o professor quanto para o aluno, ver terminada uma aula sem a conclusão, ou perceber que o assunto acabou antes do tempo.



A experiência e a prática são as melhores professoras da administração do tempo. Mas quem não tem nem uma nem outra e vai falar em público precisa também administrar seu tempo. É difícil mas é possível. A melhor maneira de aprender é, certamente, ensaiar, à frente de um relógio.

O problema do tempo, por outro lado, pode apresentar-se de modos opostos: quando se tem muito a dizer, é preciso aprender a ser breve; pode ocorrer, contudo, que, em certas circunstâncias torne-se recomendável *esticar* o tempo. Essas últimas situações são mais raras. Idealmente, quando não há tempo fixado, o orador deve ter a sensibilidade de perceber, usando a intuição, o tempo justo de sua fala.

O prazo de 10 minutos, arbitrariamente fixado como máximo para os exercícios, pode, com efeito, ser excessivo para vários temas. Não o será, por certo, para uma aula de direito constitucional ou para um discurso de posse na Academia Brasileira de Letras. Mas certamente não combina com uma manifestação brincalhona em uma ocasião festiva, como uma despedida de solteiro.

Dois recursos são comumente utilizados para ajudar o controle do tempo:

O **meta-discurso** (inserções não diretamente ligadas ao conteúdo da apresentação) sobre o qual falaremos mais abaixo, bem utilizado, permite esticar e encolher falas. Típico uso desse recurso é contar histórias pessoais. Assim, por exemplo, em um discurso fúnebre, dizer como conheceu o falecido, narrar experiências de vida com ele.

O **trecho maleável**. Quase toda fala pública bem sucedida, tem uma parte que, por sua própria natureza, pode ser estendida ou reduzida para controlar o tempo. Em sua forma mais simples, esse recurso pode ser a enumeração de exemplos, geralmente no final, ou perto do final. Nas notas ou na cabeça, levamos um estoque de cinco ou seis exemplos de algumas das idéias. Se estiver sobrando tempo, usamos todos; se o tempo estiver curto, cortamos alguns. A mesma técnica pode ser usada para argumentos.

5) A FINALIDADE E O CONTEÚDO OBJETIVO

Todo discurso é orientado para um fim. O advogado que sustenta oralmente um caso em um tribunal tem disso uma idéia bem nítida. Toda sua fala tem um propósito evidente: convencer o tribunal que seu cliente tem razão. *Quero mostrar que o recurso que fiz merece ser provido e que a decisão anterior, que foi contrária, merece ser reformada.* Formular esse propósito ao subir a uma tribuna em uma corte de justiça é mais ou menos a mesma coisa



que um jogador de futebol, ao entrar em campo, pensar que seu time tem que tentar fundamentalmente apenas duas coisas: fazer gols e não levá-los.

Em outros tipos de discurso, a noção de finalidade não fica por vezes tão nítida. Mas precisa existir sempre. Em uma aula de direito constitucional o propósito é ser claro o suficiente para que os alunos entendam os conceitos expostos e, de preferência, consigam fixá-los. Mas que fazer em alguma manifestação que, na sua essência, não tenha um propósito específico e nítido? Como dar alguma espécie de propósito, por exemplo, a um discurso de formatura? Ou a um discurso de posse na Academia de Letras?

Muito simples: usando imaginação e reflexão. Na Academia, por hipótese, o orador pode fazer um discurso analisando a ameaça que os novos meios de divulgação representam para o livro e propondo alguma forma de atitude em relação a isso. Em um discurso de formatura, a praxe é, da mesma forma, analisar dados atuais da sociedade e ligá-los à turma que se forma. Atualmente, por exemplo, seria típico começar dizendo que *vivemos uma época de crise econômica*, ou, *este ano, haverá eleições para Presidente*, levando gradualmente a uma conclusão sobre a responsabilidade da turma face a esse momento, preferencialmente alguma exortação de conduta.

Uma boa forma de lidar com esse quesito é lembrar-se das crônicas de Néelson Rodrigues que, muitas vezes, terminavam com uma frase padrão — *eis o que eu queria dizer* — seguida de dois pontos, introduzindo uma única frase final: *o defunto era um grande sujeito*; ou, *vai ser duro arranjar um substituto para o jogador que hoje se aposenta*.

De um jeito ou de outro uma fala, qualquer fala, deve, como norma, ser orientada a um fim. A preocupação com o final, porém, se levada ao excesso, tende a produzir ansiedade na platéia; em vez de acompanhar o que está sendo dito, o espectador, percebendo a orientação para o fim, se desinteressa e acaba se distraindo.

O objetivo deve estar presente mas não de forma obsessiva. Mais porém que o objetivo é absolutamente indispensável dar à fala um **conteúdo**, alguma coisa que transmita ao espectador que o orador tem alguma coisa a dizer. É mais comum do que se pensa a imagem do discurso vazio, que arruma palavras bonitas, pronunciadas em tom solene e não diz nada. Antes de qualquer pronunciamento, aquele que fala deve pensar o que quer dizer e refletir sobre a forma de fazê-lo.

O conteúdo, por sua vez, deve ser passado de forma agradável. Para isso existem algumas técnicas conhecidas. Por exemplo:

A lente zoom: Uma lente zoom pode ser ajustada para focar alternadamente o pormenor e o ambiente, a floresta e a árvore. A alternância permite a compreensão e mantém o interesse. Uma exposição pode seguir a mesma técnica, indo do conceito ao exemplo, do exemplo ao



conceito, do geral ao particular e do particular ao geral. Isso mantém animado o discurso, exercita o raciocínio do espectador.

A metáfora ou imagem: O uso não exagerado de metáforas é outra forma de manter o interesse e animar o discurso. A metáfora está para o discurso assim como a ilustração está para o texto escrito. O ex-presidente Lula é grande usuário de metáforas que ajudaram a reforçar sua popularidade e tornaram seus discursos compreensíveis e agradáveis.

A contradição dialética: O uso da contradição é uma técnica comum para reforçar idéias. Clássico nesse particular é o texto escrito por Shakespeare da oração fúnebre de Júlio César, pronunciada por seu amigo Marco Antônio. Em resposta à explicação que havia sido dada ao povo, reunido em praça pública, de que César fora assassinado porque esta era única forma de conter sua desmedida ambição, Marco Antônio, faz, primeiro, um pequena introdução: *Vim para enterrar César, não para louvá-lo. O mal que os homens fazem sobrevive a eles. O bem é, quase sempre enterrado com seus ossos, que seja assim com César.* A partir daí, Marco Antônio constrói uma longa série de contradições: *O nobre Brutus veio aqui dizer que César era ambicioso. E ser ambicioso é uma grande falta.* Antônio começa então a descrever feitos positivos de César, entremeando cada frase com o refrão — *mas Brutus diz que César era ambicioso e Brutus é um homem honrado.* Opõe a opinião de Brutus aos fatos e vai gradualmente mudando a percepção dos espectadores.

O meta-discurso: O prefixo grego *meta* significa *além de*. *Meta discurso* são os termos introduzidos pelo orador no discurso que não são o próprio discurso. O exemplo mais flagrante é o clássico — *vou ser breve, não pretendo tomar muito tempo.* A frase não deixa de ser contraditória porque aumenta desnecessariamente o tempo do discurso para dizer que ele vai durar pouco tempo. Histórias pessoais, anedotas, confissões de estado de espírito etc., cabem nessa categoria. O meta— discurso tanto pode empobrecer ou até arruinar um discurso, como pode enriquecê-lo. Uma pequena dose, quando mais não seja, a evocação inicial — *minhas senhoras e meus senhores* — é indispensável. O meta-discurso bem usado forma o clima, faz a ligação entre a pessoa do orador e o ambiente.

As perguntas retóricas: Uma técnica comumente usada para ilustrar exposições orais é formular perguntas e respondê-las, apresentando idéias como respostas a dúvidas pré-existentes ou dirigindo-se a um suposto interlocutor. Famosa nesse particular a primeira frase dos fa-



mosos discursos do senador e orador romano Marco Túlio Cícero, contra seu adversário Lúcio Sérgio Catilina (as famosas *Catilinárias*): *Por quanto tempo ainda abusarás, Catilina, de nossa paciência? Até quando nos iludirá esse teu furor?*

A repetição: Em muitas alocações há pontos importantes a enfatizar. Insistir nele, repisá-los de diversas formas, muitas vezes é um recurso útil que enfeita o discurso e ajuda a produzir o resultado desejado. Exemplo famoso dessa técnica é a já citada oração fúnebre em louvor de Júlio César em que Marco Antônio repete várias vezes o quase refrão — *mas Brutus diz que César em ambicioso e Brutus é um homem honrado*.

Recursos não verbais: Em situações especiais, especialmente arengas políticas, ou defesas em tribunais, uma certa teatralidade pode ajudar a tornar um discurso mais convincente e, por isso, mais eficaz. Alguns exemplos podem ser formulados: o famoso processo de Frinéia, em que um advogado grego, ao defender uma assassina confessa, desnudou-a diante dos juízes, dizendo que não poderiam condenar tanta beleza. Ainda da Grécia antiga, a resposta de Esparta ao mensageiro mandado por inimigos que pedia que lhe entregassem um pouco de água e um pouco de terra para significar que aceitavam render-se. Os espartanos simplesmente atiraram o mensageiro ao fundo de um poço. Saber que esses recursos existem é importante, mas, evidentemente somente cabe cogitar desse tipo de artifício em situações excepcionais.

O apoio: Praticamente todos os oradores apóiam seus discursos, em alguma forma de recurso. Em um extremo, bastante comum, está o discurso simplesmente lido. Em certas circunstâncias, de fato, é indispensável ao orador simplesmente ler textos escritos, muitas vezes até de autoria de ajudantes ou assessores. A ninguém ocorreria abrir a assembléia da ONU falando de improviso. Em outras situações, ao contrário, a leitura de um texto é contraproducente, distrai a atenção, tente a transformar o discurso em uma toada monocórdia e muitas vezes a provocar bocejos. Autoridades e artistas de televisão são treinados especialmente a ler, como se não estivessem lendo, textos impressos que vão correndo à sua frente enquanto falam. Os programas de computador, especialmente as apresentações em *power point* são um recurso simples e precioso, que utilizado corretamente tem excelentes resultados. É comum, contudo, que expositores não experimentados se utilizem o *power point* não para uma verdadeira apresentação mas para uma autêntica *leitura compartilhada*, limitando-se a repetir para a platéia exatamente o que mostram os slides. Finalmente, algumas notas escritas e discretamente



consultadas ajudam até mesmo experimentados oradores a manterem a organizarem suas manifestações.

Nenhum recurso, porém, funciona se o próprio discurso for ruim, mal escrito ou mal estruturado ou se orador não o pronunciar devidamente.

Por isso mesmo, para aperfeiçoar a oratória pura como uma técnica própria, os pronunciamentos dos alunos deverão ser feitos SEM QUALQUER ESPÉCIE DE APOIO, permitindo-se, porém, apenas o uso de notas escritas, apenas como estrutura ou índice do discurso, consultadas de forma extremamente discreta. A cabeça do orador deve manter-se erguida, o discurso unido, fluindo como um rio. A voz deve estar ajustada e a postura deve ser natural e sóbria.

6) COERÊNCIA INTERNA DO TEXTO

Todo discurso tem que ter um estilo, um tom. Um político de oposição fala indignado contra o governo. Um orador que faz um elogio fúnebre há de falar com tristeza, um discurso de posse na Academia de Letras tem que ser solene e elaborado, uma despedida de solteiro informal e alegre.

Em qualquer caso o discurso deve ser internamente coerente, mantendo, do princípio ao fim, um estilo único, adequado à sua finalidade.

Isto parece óbvio, mas, na realidade, freqüentemente discursos como que *desafinam*. Um exemplo típico de incoerência é adotar frases e ditos informais em uma oração formal, fazer brincadeiras impróprias em ambientes sisudos etc.

É claro que pode-se admitir alguma forma de incoerência, desde que cuidadosa e propositalmente incluída, às vezes preparada por uma ou outra frase de meta-discurso, à guisa de explicação. Como exemplo típico, pode-se imaginar que orador, ao fazer o discurso fúnebre de Chico Anísio, introduza frases ou formas tiradas de um ou mais dos personagens cômicos por ele criados.

7) COERÊNCIA CONSIGO MESMO

Cada pessoa tem alguma coisa de seu, de próprio, diferente de todas as outras pessoas. Há pessoas calmas e 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 simples.



Admitindo-se que o discurso é tanto melhor quanto maior a naturalidade com que for proferido, cada pessoa deve procurar um estilo próprio, um modo seu de falar, com o qual se sinta à vontade.

Quem, por vocação ou modo, é solene deve ser solene ao discursar. Quem constrói um tipo informal deve buscar a informalidade. Há que ser, em resumo, coerente consigo mesmo, com o próprio modo de ser.

8) ORIGINALIDADE

O convencionalismo é o maior defeito de muitas das apresentações orais. Mesmo nas situações mais repetidas, há que procurar alguma forma que não dê ao ouvinte a idéia de que qualquer um, naquele momento, diria exatamente a mesma coisa.

É evidente que qualquer discurso tem elementos comuns, quase que verdadeiros chavões, o mais clássico dos quais a exortação inicial: uma sustentação oral começa sempre e necessariamente dirigindo-se aos julgadores — *Egrégia Câmara!* ou *Exmos Srs. Ministros!* No caso, são os juízes os destinatários da fala e há que enfatizar isso. A uma turma de alunos pode-se dizer simplesmente *bom dia*, em uma convenção partidária — *nobres colegas*, em uma despedida de solteiro — *peçoal!*

Outro elemento convencional quase que obrigatório no início de uma fala é o orador dizer alguma coisa sobre porque ele está ali. A oração fúnebre de Marco Antônio, tantas vezes citada, é uma obra prima nesse particular: *Vim para enterrar César, não para louvá-lo.*

É costume também indicar alguma coisa que explique porque aquela pessoa em particular está falando naquele momento e, conforme o caso, agradecer a oportunidade. Assim, por exemplo, em um discurso celebrando as bodas de prata dos próprios pais, iniciar, por exemplo, explicando, após a invocação inicial (Queridos pais! Minhas senhoras e meus senhores!): *Meus irmãos me pediram que eu dissesse algumas palavras nesta ocasião festiva. Sou o mais velho dos quatro filhos e sou advogado. Por isso, fui eu, o escalado.*

Tudo isso são as convenções, os modelos clássicos, quase sempre obedecidos. Mas, respeitadas as fórmulas tradicionais, mais ou menos obrigatórias, um discurso deve sempre procurar, por alguma forma, ser original, ter algo inesperado, que marque a audiência. Exemplo célebre de fórmula original, foi um sermão que teria sido proferido por um sacerdote católico, em uma missa, celebrada em um domingo de carnaval. Depois de, falando com forte sotaque, verberar contra os exageros e as orgias, o padre, concluiu: *E lembrai-vos sempre: depois do farrá — ENO. Mas, parra a alma, NÃO HÁ SAL DE FRRUCTA ENO.*



A originalidade pode estar, como nesse sermão, no fecho da fala, como na sua estrutura. Assim, por exemplo, o conhecido discurso do pastor americano Martin Luther King — *eu tenho um sonho*. A frase, uma única frase, tornou-se um tema e marcou a fala. Ainda norte-americano, e mais que centenário, o famoso discurso de Gettysburg em que, falando de improviso, no momento em que um determinado terreno era transformado em cemitério para os que morreram em uma sangrenta batalha da guerra civil, observou que nem ele nem os presentes poderiam consagrar aquele terreno — *os que lutaram aqui já o fizeram, muito além de nosso poder de acrescentar ou diminuir*. É também desse discurso a conhecida referência a *um governo do povo, pelo o povo e para o povo*.

Em algumas ocasiões, a originalidade é difícil de encontrar. As circunstâncias podem ser tais em que é quase impossível deixar de ser fundamentalmente convencional. Mas o esforço deve ser feito para criar alguma espécie de marca, algo que fique na memória. Um outro exemplo clássico de nota original é um advogado que, em um júri em que sustentava a negativa de autoria e o cadáver não havia aparecido, anuncia que a suposta vítima estava viva e ia entrar na sala naquele instante. Aponta para uma porta e os jurados instintivamente olham na direção apontada. E o advogado conclui então que o fato dos jurados terem feito o movimento de virar a cabeça e olhar a porta, já mostra, por si só, que têm dúvida sobre a autoria.

9) COMUNICAÇÃO COM A PLATÉIA

Um discurso dirige-se a um público. Mesmo quando se lê um texto escrito ou se fala em um estúdio de rádio e televisão, é preciso sempre pensar a quem se está falando e adequar o que se diz para tentar atingir de uma determinada forma o público ouvinte. Existem mesmo profissionais especializados, trabalhando principalmente para políticos, que se dedicam exatamente a estudar possíveis reações e a recomendar linhas e posturas ideais para manifestações públicas.

A oratória nesse caso chega a assumir elementos que procuram quase aproximá-la de uma ciência exata.

Mesmo, porém, sem contar com o auxílio de especialistas, qualquer pessoa que fala deve sempre procurar traçar para si mesmo um objetivo, saber que reação pretende provocar na platéia a que se dirige. Um general quer que seus soldados lutem, um professor quer que os alunos aprendam, um político quer conquistar que aqueles que o ouvem votem nele.

Conhecido o objetivo — e, evidentemente, conhecida a platéia — o bom orador precisa ainda manter a atenção e o rumo. *Estou dando o meu recado corretamente? Estou conseguindo convencer?*



Quando tudo corre bem e aquele que fala sente que sua fala está sendo bem recebida tudo fica mais fácil. Mas, com frequência, o expositor percebe na platéia que alguma coisa não vai bem. Alguém boceja, alguém cochicha, alguém cochila. Quando isso ocorre a sensibilidade e a experiência dão o alarme e a inspiração geralmente indica mudanças de rumo. Em casos extremos, até o encerramento da fala.

É assim que agem oradores experientes. Mesmo, porém, e principalmente quem dá os primeiros passos na comunicação com público não pode esquecê-lo. Há que estar ligado, atento, observando a platéia, como se com ela dialogasse.

Um dos pecados mais graves — e mais freqüentes — de um orador medíocre é dissociar-se da platéia, falar olhando para o alto, como se falasse sozinho, totalmente alheio à reação que suas palavras vão provocando na audiência.

A atenção pode, é certo, revelar erros que, detectados, podem gerar insegurança e agravar o quadro. Mas é um risco indispensável, tão indispensável quanto manter velocidades perigosas em uma corrida de automóvel ou motocicleta. Prestar atenção pode levar ao desastre. Não prestar é o próprio desastre.

Ao primeiro bocejo, elevar o tom de voz ou passar a falar mais depressa; à primeira conversa uma pausa e um olhar. Em resumo, falar ao público como se falasse a cada um de seus integrantes, esperando e procurando captar a mesma atenção que se esperaria em um diálogo.

10) CONCLUSÃO

Em uma página da Internet, achamos um trecho de um discurso de formatura em uma faculdade de direito:

Olhando um pouco para trás, quanto coisa mudou em cinco anos de estudo. Só não mudaram nossos desejos. Entramos na faculdade de Direito com o sonho de fazer justiça, saímos, agora, com o poder e o dever de realizá-la.

O texto não é especialmente rico nem extremamente original. Mas é conciso e firme. E, sobretudo, arremata bem o que quer que tenha vindo antes.

Todo discurso tem que ter alguma espécie de fecho. Em alguns casos, quando a finalidade da fala é por si só bastante clara, este fecho é evidente. O exemplo mais típico seria concluir a sustentação oral de um recurso pedindo que ele fosse provido. Mesmo nesse exemplo, porém, a eloquência da fala pode ser enriquecida com alguma forma elegante de complemento retórico.



Espera a Recorrente que este tribunal dê provimento ao seu recurso; decisão nesse sentido será tecnicamente correta e moralmente justa.

Mais difícil é concluir discursos que não se dirigem a um fim perfeitamente claro. Por isso, aliás, mencionamos acima, como um item à parte, a necessidade de atribuir alguma espécie de objetivo ou finalidade a qualquer discurso.

O discurso falado não tem páginas que se virem. É preciso avisar ao ouvinte quando termina. À falta de fecho mais imaginoso pode-se usar o chavão clássico — *Tenho dito. Muito obrigado.* Mas, com um pouco de imaginação e, sobretudo, refletindo previamente, será possível encontrar maneiras mais elegantes de acabar um discurso.

**GABRIEL LACERDA**

Advogado, formado pela PUC – RJ e mestrado pela Universidade de Harvard (EUA). É sócio aposentado do Escritório Trench Rossi Watanabe, trabalhou em outros escritórios. Trabalhou também como advogado interno em algumas empresas, inclusive Caemi, Brascan, Petrobrás. Foi professor da PUC-RJ, e responsável por cursos na Coppe/UFRJ e na FGV onde participou da equipe do CEP. Atualmente conduz a atividade complementar; Direito no Cinema na Graduação da Fundação Getúlio Vargas.



FICHA TÉCNICA

Fundação Getúlio Vargas

Carlos Ivan Simonsen Leal
PRESIDENTE

FGV DIREITO RIO

Joaquim Falcão
DIRETOR

Sérgio Guerra
VICE-DIRETOR DE ENSINO, PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO

Rodrigo Vianna
VICE-DIRETOR ADMINISTRATIVO

Thiago Bottino do Amaral
COORDENADOR DA GRADUAÇÃO

Andre Pacheco Mendes
COORDENADOR DO NÚCLEO DE PRÁTICA JURÍDICA – CLÍNICAS

Cristina Nacif Alves
COORDENADORA DE ENSINO

Marília Araújo
COORDENADORA EXECUTIVA DA GRADUAÇÃO

Paula Spieler
COORDENADORA DE ATIVIDADES COMPLEMENTARES E DE RELAÇÕES INSTITUCIONAIS