

Wendel Sandro de Paula Andrade
Magda Aparecida Nogueira Andrade
Fabrício Gomes Gonçalves
(Orgs.)

ORATÓRIA ACADÊMICA

TÉCNICA E ARTE APLICADAS À COMUNICAÇÃO



científica digital



EDITORA CIENTÍFICA DIGITAL LTDA

Guarujá - São Paulo - Brasil

www.editoracientifica.com.br - contato@editoracientifica.com.br

Diagramação e Arte Edição © 2024 Editora Científica Digital

Equipe Editorial Texto © 2024 Os Autores

Imagens da Capa 1ª Edição - 2024

Bing Image Creator - 2024 Acesso Livre - Open Access

© COPYRIGHT DIREITOS RESERVADOS. A editora detém os direitos autorais pela edição e projeto gráfico. Os autores detêm os direitos autorais dos seus respectivos textos. Esta obra foi licenciada com uma Licença de Atribuição Creative Commons – Atribuição 4.0 Internacional, permitindo o download e compartilhamento integral ou em partes, desde que seja citada a fonte, com os créditos atribuídos aos autores e obrigatoriamente no formato Acesso Livre (Open Access) e sem a possibilidade de alteração de nenhuma forma. É proibida a catalogação em plataformas com acesso restrito e/ou com fins comerciais.



Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

063

Oratória acadêmica: técnica e arte aplicadas à comunicação / Organização de Wendel Sandro de Paula Andrade, Magda Aparecida Nogueira Andrade, Fabricio Gomes Gonçalves. – Guarujá-SP: Científica Digital, 2024.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui Bibliografia

ISBN 978-65-5360-672-2

DOI 10.37885/978-65-5360-672-2

1. Comunicação. I. Andrade, Wendel Sandro de Paula (Organizador). II. Andrade, Magda Aparecida Nogueira (Organizadora). III. Gonçalves, Fabricio Gomes (Organizador). IV. Título.

CDD 302.2

Elaborado por Janaína Ramos – CRB-8/9166

Índice para catálogo sistemático:

I. Comunicação

E-BOOK

ACESSO LIVRE ON LINE - IMPRESSÃO PROIBIDA

2024

Wendel Sandro de Paula Andrade
Magda Aparecida Nogueira Andrade
Fabricio Gomes Gonçalves
(Orgs.)

Oratória Acadêmica: Técnica e Arte aplicadas à comunicação

1ª EDIÇÃO



científica digital

2024 - GUARUJÁ - SP

CONSELHO EDITORIAL

Prof. Dr. André Cutrim Carvalho
Prof. Dr. Antônio Marcos Mota Miranda
Profª. Ma. Auristela Correa Castro
Prof. Dr. Carlos Alberto Martins Cordeiro
Prof. Dr. Carlos Alexandre Oelke
Profª. Dra. Caroline Nóbrega de Almeida
Profª. Dra. Clara Mockdece Neves
Profª. Dra. Claudia Maria Rinhel-Silva
Profª. Dra. Clecia Simone Gonçalves Rosa Pacheco
Prof. Dr. Cristiano Marins
Profª. Dra. Cristina Berger Fadel
Prof. Dr. Daniel Luciano Gevehr
Prof. Dr. Diogo da Silva Cardoso
Prof. Dr. Ernane Rosa Martins
Prof. Dr. Everaldo dos Santos Mendes
Prof. Dr. Fabricio Gomes Gonçalves
Profª. Dra. Fernanda Rezende
Prof. Dr. Flávio Aparecido de Almeida
Profª. Dra. Francine Náthalie Ferraresi Queluz
Profª. Dra. Geuciane Felipe Guerim Fernandes

Prof. Dr. Humberto Costa
Prof. Dr. Joachin Melo Azevedo Neto
Prof. Dr. Jónata Ferreira de Moura
Prof. Dr. José Aderval Aragão
Prof. Me. Julianno Pizzano Ayoub
Prof. Dr. Leonardo Augusto Couto Finelli
Prof. Dr. Luiz Gonzaga Lapa Junior
Prof. Me. Marcelo da Fonseca Ferreira da Silva
Profª. Dra. Maria Cristina Zago
Profª. Dra. Maria Otília Zangão
Prof. Dr. Mário Henrique Gomes
Prof. Dr. Nelson J. Almeida
Prof. Dr. Octávio Barbosa Neto
Prof. Dr. Pedro Afonso Cortez
Prof. Dr. Reinaldo Pacheco dos Santos
Prof. Dr. Rogério de Melo Grillo
Profª. Dra. Rosenery Pimentel Nascimento
Prof. Dr. Rossano Sartori Dal Molin
Prof. Me. Silvio Almeida Junior
Profª. Dra. Thays Zigante Furlan Ribeiro
Prof. Dr. Wescley Viana Evangelista
Prof. Dr. Willian Carboni Viana
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme

Acesse a lista completa dos Membros do Conselho Editorial em www.editoracientifica.com.br/conselho

Parecer e revisão por pares

Os textos que compõem esta obra foram submetidos para avaliação do Conselho Editorial e Revisados por Pares Externos (Peer Review), sendo indicados para publicação.

Nota: Esta obra é uma produção colaborativa, tornando-se uma coletânea com reservas de direitos autorais para os autores. Alguns capítulos podem ser derivados de outros trabalhos já apresentados em eventos acadêmicos, todavia, os autores foram instruídos ao cuidado com o autoplágio. A responsabilidade pelo conteúdo de cada capítulo é exclusiva dos/as respectivos/as autores/as, não representando, necessariamente, a opinião da editora, tampouco dos organizadores e membros do conselho editorial.

PREFÁCIO

Instigante para utilizar um único adjetivo e sintetizar o prefácio do livro “Oratória Acadêmica: técnica e arte aplicadas à comunicação” de autoria de Wendel Sandro de Paula Andrade, Magda Aparecida Nogueira Andrade e Fabrício Gomes Gonçalves, todos profissionais com experiência no magistério superior.

Oratória, por definição nos dicionários, é o conjunto de regras que constituem a arte do bem dizer, a arte da eloquência; retórica, e é isso que os leitores encontrarão nesse livro, um conjunto de informações que farão com que a técnica de falar em público, seja por qual motivo for e para qual público for, seja aprimorada.

Mas não pensem os leitores que o texto é repleto de termos difíceis de serem compreendidos ou que será uma repetição de conselhos, principalmente para quem tem mais dificuldades de comunicação em público.

Não leitores! A escrita do livro é quase um bate papo. Ao iniciar a leitura do livro me senti como sentada ao redor de uma mesa, junto com os autores, saboreando uma boa xícara de café (ah sim, gosto muito de café) e conversando sobre os temas que inicialmente nos impede de sentirmos seguros em uma apresentação.

Com muita tranquilidade, no Capítulo 1, os autores vão desmitificando o medo, esse vilão que muitas vezes nos paralisa diante de um público.

Para além do medo, os autores vão, em uma crescente conversa, percorrendo sobre técnicas e orientações para melhorar a comunicação com o público, expondo as experiências pessoais as quais eles próprios vivenciaram.

A partir do Capítulo 4, os autores colocam em evidência as técnicas de preparação do material para alavancar a comunicação propriamente dita. Cada etapa, cada exemplo, cada conteúdo escrito/percorrido/conversado pelos autores sedimenta em nós o desejo de fazer e seguir as propostas indicadas para melhorar a oratória pessoal.

Para um melhor aproveitamento e rendimento pessoal na arte da oratória se faz necessário a leitura atenta de todos os capítulos, pois eles se interligam, e os autores com muita sabedoria conectam um tema ao outro com exemplos e isso desperta o desejo de continuar e prestar atenção na leitura.

Como os próprios autores indicam, a técnica de oratória é uma necessidade humana para melhorar a comunicação, e independe se é um público pequeno, grande ou imenso, ou se é uma aula, uma palestra, ou um curso. Porém, o

PREFÁCIO

enfoque do livro é a comunicação acadêmica pois os pressupostos colocados pelos autores é de que se o estudante melhora a performance da oratória durante o seu percurso formativo, ao atingir as responsabilidades profissionais já terão conhecimento e treinamento na arte da oratória.

Desfrutem dessa leitura instigante. Aprimorem o uso das técnicas. Colham os frutos de uma boa oratória.

Sucesso!

Profa. Dra. Luceli de Souza

Departamento de Biologia

Centro de Ciências Exatas, Naturais e da Saúde – CCENS

Universidade Federal do Espírito Santo – Ufes – Alegre, ES

Doutorado em Ciências Biológicas – área de Zoologia

Pós-doutorado em Educação pela Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto,

Universidade de São Paulo – USP – Ribeirão Preto, SP

Orientadora do Programa de Pós-graduação em Formação de Professores – Ufes – Alegre, ES

APRESENTAÇÃO

Olá, tudo bem com você? Vamos trabalhar neste livro com oratória acadêmica. Esse tema, que tem sido uma grande demanda dos alunos de graduação e de pós-graduação, com o objetivo de suprir uma necessidade que muitas vezes não é contemplada dentro da sua grade curricular como, por exemplo, a habilidade de se comunicar.

Nós, muitas vezes não temos nos nossos cursos, disciplinas que nos tragam essa habilidade, e são inúmeros os momentos em que precisamos desse tipo de conhecimento, seja dentro do curso de graduação ou do curso de pós-graduação, ou mesmo na nossa vida profissional.

A habilidade de se comunicar, de transmitir informação para as pessoas e a capacidade de persuasão são chaves do seu sucesso profissional e também do seu desenvolvimento pessoal

Neste livro, vamos tratar sobre a motivação das pessoas para vencerem o medo de falar em público, abordar a importância da comunicação verbal e da comunicação não verbal, tratar da oratória em conjunto com o marketing pessoal, sendo estes, temas que estão muito correlacionados, e ainda, trazer dicas e orientações de como se apresentar em público.

Wendel Sandro de Paula Andrade

SUMÁRIO

Capítulo 01

CRIAÇÃO DE EXPECTATIVAS POSITIVAS COMO ÂNCORAS NA COMUNICAÇÃO

Wendel Sandro de Paula Andrade; Magda Aparecida Nogueira Andrade; Fabricio Gomes Gonçalves

doi 10.37885/240516598 9

Capítulo 02

FUNDAMENTOS E ESTRUTURA DAS APRESENTAÇÕES

Wendel Sandro de Paula Andrade; Magda Aparecida Nogueira Andrade; Fabricio Gomes Gonçalves

doi 10.37885/240516600 22

Capítulo 03

MEDO: O CAMINHO DAS SOMBRAS

Wendel Sandro de Paula Andrade; Magda Aparecida Nogueira Andrade; Fabricio Gomes Gonçalves

doi 10.37885/240516597 35

Capítulo 04

NÃO BASTA FALAR, É PRECISO INTERAGIR COM O PÚBLICO

Wendel Sandro de Paula Andrade; Magda Aparecida Nogueira Andrade; Fabricio Gomes Gonçalves

doi 10.37885/240516599 50

Capítulo 05

TÉCNICAS APLICADAS A RECURSOS AUDIOVISUAIS

Wendel Sandro de Paula Andrade; Magda Aparecida Nogueira Andrade; Fabricio Gomes Gonçalves

doi 10.37885/240516601 63

Capítulo 06

TÉCNICAS DE MARKETING PESSOAL

Wendel Sandro de Paula Andrade; Magda Aparecida Nogueira Andrade; Fabricio Gomes Gonçalves

doi 10.37885/240516602 73

SOBRE OS ORGANIZADORES 87

ÍNDICE REMISSIVO 88

CRIAÇÃO DE EXPECTATIVAS POSITIVAS COMO ÂNCORAS NA COMUNICAÇÃO

Wendel Sandro de Paula Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Magda Aparecida Nogueira Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Fabricio Gomes Gonçalves
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

RESUMO

Neste capítulo, exemplificamos o conteúdo apresentado sobre Oratória Acadêmica com casos concretos. Destacamos a importância dos momentos iniciais de uma apresentação no processo de conquista dos interlocutores. Focamos no contato visual como ferramenta essencial na comunicação. Uma pesquisa em universidade norte-americana mostrou que a primeira impressão que se tem sobre um professor pode influenciar a percepção dos alunos ao longo do curso. Alunos que nos primeiros segundos avaliaram positivamente professores até então desconhecidos, mantiveram a avaliação positiva dos mesmos professores, de forma consistente, ao cursarem suas disciplinas. Este estudo ressalta a relevância da primeira impressão na formação de conceitos ao longo do tempo.

Palavras-chave: Contato, Atenção, Técnica.

Do que trataremos aqui?

- Causando impressões positivas a uma plateia.
- Como começar bem a apresentação.
- Contato visual direto e demonstração de atenção.
- Criando no público a sensação de pertencimento.
- Técnicas para responder perguntas de forma eficiente.

Continuando nosso estudo sobre Oratória Acadêmica, neste capítulo, apresentamos alguns casos que têm por objetivo ilustrar os conhecimentos que até então tratamos sobre este conteúdo. No Capítulo 1, abordamos algumas questões importantes sobre a oratória, sendo uma delas, a importância dos momentos iniciais da apresentação no processo de conquista dos interlocutores e no fortalecimento de sua imagem enquanto prelecionista.

Você já desenvolveu o hábito de manter o foco e a atenção para com o seu interlocutor? Para lhe ajudar nesta tarefa, trataremos aqui da importância do contato visual no processo de comunicação.

Vamos começar com uma história a respeito de uma pesquisa que se passou em uma universidade norte-americana, para poder demonstrarmos a importância desses primeiros segundos de contato, e o quanto isso tem de relevante, na formação de um conceito e de uma expectativa a respeito de uma pessoa, ao longo da apresentação. A universidade fez uma pesquisa, que tinha por objetivo verificar qual a percepção dos alunos ingressantes, a respeito dos professores que fariam parte do seu curso de graduação.

Posteriormente, ao fim do curso, esses indivíduos, então veteranos, passariam por um outro momento da investigação. A eles seria aplicado um questionário, ao qual responderiam a respeito do que eles pensam sobre aqueles professores.

Veja que a pesquisa foi realizada em dois momentos, em um intervalo de aproximadamente 5 anos, que é o tempo médio de graduação. Nesta pesquisa, os alunos, ao ingressarem na universidade, assistiram partes de aulas, de curto intervalo de tempo, com cada professor, sendo estes, professores os quais não conheciam. Posteriormente, já veteranos, passaram pela segunda

etapa da pesquisa, na qual atribuíram juízo de valor sobre aqueles professores com quem conviveram durante vários meses, disciplinas, curso, laboratórios, e outros espaços de interação.

O resultado desta pesquisa é de grande interesse para nós, uma vez não houve diferença significativa entre as respostas obtidas nos primeiros questionários, dos ingressantes calouros e respostas obtidas nos questionários aplicados aos veteranos.

Mas como é possível, em poucos segundos, ou mesmo minutos, o indivíduo ser capaz de ser consistente, ou seja, dar a mesma resposta que ele daria ao final do processo, depois de ter cursado pelo menos uma disciplina inteira com aquele professor? A resposta para esse fato vem com o entendimento de um fenômeno psicológico aqui apresentado.

Fato é, que embora os alunos tivessem alguns segundos, ou mesmo que fossem minutos, para realizar uma avaliação prévia sobre o professor, seus cérebros precisaram apenas de 3 segundos, não mais, para formar uma rápida opinião sobre o professor. Naqueles segundos iniciais, informações como a indumentária, a forma de falar, as expressões corporais e todo o conjunto de mensagens explícitas e implícitas da comunicação, foram o suficiente para marcar aqueles calouros com um firme posicionamento.

Cada aluno desenvolveu seu posicionamento, qual seja: 1. Gostou do professor, comprou a ideia e se apaixonou pelo que ele viu; ou 2. Não gostou do professor, foi totalmente contrário ao que viu, não comprou aquela imagem.

Considere que o aluno tenha sentido simpatia por aquele professor, ele gostou do viu e lhe parece confiável. Em decorrência dessa percepção positiva, tudo aquilo que o aluno observar o professor fazendo, no momento que de fato estiver interagindo com ele em uma disciplina, por exemplo, este aluno sempre tentará olhar pelo lado positivo. Assim, o que o professor fizer de bom, será visto como excelente. Aquilo que o professor faz de médio, este aluno classifica como bom. Por outro lado, aquilo que o professor faz de ruim, o aluno classifica como normal, natural.

Perceba que existe um fenômeno que é a tentativa que o indivíduo tem de buscar mostrar para si mesmo, que não estava errado. Então, se num primeiro momento ele teve uma boa imagem daquele professor, o que ele vai buscar fazer ao longo do processo é confirmar aquela expectativa. Por outro lado, se

naqueles poucos segundos, as técnicas de oratória daquele professor não foram positivas e o aluno não gostou daquilo que viu, não gostou daquilo que sentiu naquele momento, então ele vai buscar, ao longo do curso, nos momentos em que ele tiver contato com o professor, ou quanto tiver acesso às informações a respeito dos atos deste, nada mais que confirmar a percepção inicial. Assim, tudo aquilo que o professor fizer de excelente, não será mais que a obrigação, tudo aquilo que o professor fizer de razoável será ruim, e o que o professor fizer de ruim, será quase um crime.

O que aqui foi apresentado faz alusão a um viés muito interessante, com o qual nós temos que tomar muito cuidado.

Nos primeiros instantes de uma palestra, ou mesmo da apresentação de um trabalho acadêmico, em que nós vamos nos apresentar para pessoas que não nos conhecem, sabem pouco ou nada a respeito de nosso histórico, de nossa bagagem de conhecimento, elas não sabem se podem, ou não, confiar em nós. Há, contudo, um conjunto de informações, que eles precisam se valer para tentar tirar alguma conclusão, e rápida, a seu respeito.

É por isso que você, nesses instantes iniciais, em especial, deve buscar fazer a melhor apresentação visual possível, demonstrar empatia e um conjunto de características que faça com que aquele indivíduo que está na plateia, e aqui falamos no campo acadêmico profissional, possa olhar para você e dizer o seguinte, nesse eu confio. A partir daí fica tudo mais fácil para você.

Agora, visto pelo lado negativo, considere que, num primeiro momento, sua apresentação já comece truncada. Se você já traz um conjunto de informações visuais negativas, como: descuido com aparência; descuido com a higiene pessoal; cabelo sem corte; barba descuidada; no caso dos homens; roupa inadequada para aquele ambiente; e associado a isso, um conjunto de gestos e posturas que não demonstram polimento, tampouco respeito. Esse conjunto de fatores lhe coloca em desvantagem. Este é o caso que, sem dizer uma só palavra, você já gera uma expectativa é negativa. Com isso, caso o conteúdo realmente seja bom, e que haja uma grande capacidade técnica, a qual ainda será demonstrada ao longo da palestra, por exemplo, ter-se-á muito trabalho para reverter a imagem inicial e, às vezes, realmente não se consegue obter êxito.

Em eventos que ocorrem remotamente, sejam síncronos ou assíncronos, é possível utilizar neste ambiente “virtual”, imagens que remetam a uma mensagem

consistente com a proposta do evento. É possível utilizar fundos na tela que transformam o espaço físico em que você está, e aos olhos de quem assiste, tem-se um ambiente mais profissional, sofisticado, seja qual for a mensagem que queira passar com a imagem.

No caso de curso e palestras virtuais assíncronos, ou seja, as que são gravadas e disponibilizadas posteriormente, você tem a possibilidade de editar, ou mesmo refazer a gravação, se ao assistir, perceber que o material não ficou com a qualidade desejada. Se não ficou bom na primeira vez, refaça a gravação se necessário for. Se o início ficou ruim, tente novamente.

Sabendo da importância de iniciar bem a apresentação, é comum nós começarmos a gravar, e com menos de um minuto, já percebermos que não ficou bom. Nestes casos reiniciamos e tentamos outra vez, e repetimos a operação quantas vezes for necessário, até perceber que está ficando com um bom encadeamento de raciocínio e com o conteúdo esperado.

Treine bem o início da apresentação. É importante destacar que você deve estar calmo para o início das apresentações, mas além disso, busque treinar. Como está o início de sua apresentação?

Ao longo da apresentação, há momentos de altos e baixos. Há momentos que você fala algo com muita propriedade, enquanto em outros você coloca um conteúdo e pensa: não ficou da forma como eu gostaria. Você até se desculpa às vezes, eventualmente, por algum erro na fala, na apresentação de argumentos ao longo da apresentação. Mas cuide para que o momento inicial seja realmente impactante.

Vamos então dar continuidade com um outro ponto, que é o contato visual. Eu vou relatar um experimento na área de psicologia, que faz lembrar um programa que era transmitido no início da década de 1990, na TV aberta brasileira, chamado “Quer namorar comigo?” Neste programa, os rapazes enviavam cartas para as moças, e estas enviavam cartas para os rapazes. O objetivo era formar casais, e dali surgiam namorados e, eventualmente, casamentos.

Esse experimento visava analisar a importância do contato visual entre as pessoas. Para tanto, parte-se de um conjunto de interações, ou seja, encontros, em que, em média, 50% dos casais permaneciam unidos depois do programa. As cartas enviadas continham informações do perfil desejado, e o

programa montava esses casais de modo que eles já tivessem alguma característica afim aos desejos explicitados nas cartas.

Os tratamentos deste experimento de fato se iniciam quando o programa afirma, para um conjunto de rapazes, individualmente, e sem os demais perceberem, que as moças com quem iriam se encontrar possuía algum grau de surdez. Diziam que ela escutava apenas 50% do que uma pessoa normal escuta, o que era de fato uma mentira.

O esperado em um encontro como esses é que o rapaz converse com aquela voz aveludada, própria de um processo de conquista, onde você, olhos nos olhos da pessoa, conversa calmamente com uma voz calma, objetivando permear os ouvidos daquele – neste caso, daquela – que escuta. Mas de posse da informação da surdez parcial, o rapaz acabava por falar um pouco mais alto, com medo de que ela não o escutasse.

Abrindo aqui um parêntese, ressaltamos a importância de, quando você for falar em público e precisar falar alto, ter um mecanismo de amplificação da voz, o que lhe permite continuar com a voz aveludada, ou manter o tom que lhe for conveniente. Assim, é possível ter um timbre mais agradável e ainda conseguir volume de voz. Caso contrário, você começa a gritar e sua voz perde o timbre de conquista. Mas retornemos ao caso do experimento, e em páginas vindouras abordaremos este ponto com mais detalhes.

Uma parcela daquelas moças disse algo negativo a respeito dos rapazes. Elas disseram o seguinte: – não gostei dele, ele é muito grosseiro, fala muito alto, tem uma voz muito áspera, enfim, ele não sabe falar com uma mulher. O resultado disso é que apenas 25% dos casais ficaram unidos, enquanto a média normal era de 50%.

Um outro grupo de rapazes foi contemplado com uma informação diferente. Disseram a eles, individualmente, e sem que os demais percebessem, que iriam encontrar moças que não enxergavam muito bem. Elas seriam completamente cegas de um dos olhos. Esses rapazes entravam na sala começavam a conversar, chegando um pouco mais perto, inclusive, e eles ficavam a todo o tempo olhando firme e profundamente nos olhos das moças, buscando descobrir qual olho enxergava e qual olho não enxergava.

Neste último caso, 75% dos casais ficaram unidos, ao invés de 50% por cento, que era a média original. Mas qual o porquê? Qual a explicação para

isso? A explicação a que chegaram advém, inclusive, do relato dessas mulheres. Elas abordavam o entrevistador e diziam o seguinte: eu gostei muito dele, porque ele é muito atencioso, ele olha para a gente como se tivesse buscando enxergar o que existe dentro de nós, é um olhar profundo, como se tivesse olhando para a nossa alma.

Vejam, contudo, que a principal característica das personalidades destes rapazes era a curiosidade. Saber qual o olho que enxergava e qual olho que não enxergava. Mas esta postura de demonstrar interesse no outro, promoveu um crescimento da taxa de casais que permaneciam juntos, após o encontro, de 50% para 75%.

Foi assim possível confirmar a hipótese de que, no processo de conquista, e isso válido para as pessoas que enxergam, naturalmente, a grande importância que existe no contato visual. Destaco aqui, “ele é super importante”.

Comprovamos então a importância do contato visual, como algo fundamental no processo de conquista. E daí? O que isso tem a ver com a oratória? O fato é que, no momento em que nós estamos realizando uma palestra, ou uma aula, estes são momentos de conquista.

Quando nós realizamos uma palestra estamos buscando, de certo modo, conquistar nosso interlocutor. É necessário, ou no mínimo desejável, que o aluno se “apaixone” pelo professor para então se apaixonar por oratória, ou qualquer que seja o conteúdo que ali esteja sendo abordado. O aluno desenvolve mais facilmente o gosto pelo conteúdo, pela disciplina que está sendo ministrada, quando tem algum tipo de sentimento positivo pelo professor.

Você precisa dizer: o professor é um “cara legal”, eu confio nesse professor. Assim, você passa a confiar, mais facilmente, no conteúdo que está sendo apresentado a você, ou seja, na disciplina. Isso ocorre, pois o professor é a forma concreta na qual o aluno enxerga o conteúdo abstrato que a ele está sendo apresentado.

Faça agora uma busca mental, navegue em sua própria história e analise se isso aconteceu com você ou não. Será que nas disciplinas onde você tinha afeição, admiração, respeito, confiança, ou apenas um olhar positivo, para com seu professor, foram também as disciplinas que você mais gostou, mais aprendeu e teve melhor desempenho? E com aquele professor que você tinha uma dificuldade de relacionamento, foi também a disciplina que você teve mau

desempenho? Faça aí essa análise para verificar se em algum momento isso aconteceu com você.

Dando continuidade a essa abordagem que estamos fazendo, por meio de exemplos, considere que, quando estamos em uma sala de aula tradicional, presencialmente, estamos juntos no mesmo espaço físico. Em parágrafos anteriores, tratamos da importância de viabilizarmos um bom contato visual, mas para isso precisamos buscar um bom posicionamento em sala.

É muito comum o aluno perguntar no curso de oratória o seguinte: professor, nós temos então, que caminhar pela sala de aula? Nós dizemos sim, nós temos que caminhar pela sala de aula, e essa necessidade de caminhar não é simplesmente para você se movimentar, mas sim em razão de algumas funções importantes. Por exemplo, se nós precisamos estabelecer contato visual com as pessoas e temos indivíduos que estão sentados no canto direito, e outros no canto esquerdo da sala, a mudança na nossa posição será, dentre outros, para aumentar a proximidade com esses grupos, e com isso, buscamos um contato visual mais eficaz.

Algumas pessoas têm dificuldade de estabelecer contato visual com os outros, mas isso precisa ser superado. Esta habilidade precisa ser desenvolvida, pois não se pode manter o padrão de olhar nos olhos de uma pessoa e se sentir inibido. Esta não é uma boa característica de quem quer falar em público e, portanto, precisa ser superada.

Sabendo que isso pode atrapalhar sua apresentação, vejamos uma técnica pela qual você pode iniciar. A técnica consiste em olhar na imaginária linha divisória entre o cabelo e a testa. A pessoa para quem você está olhando não vai perceber a diferença, em razão das proximidades dos pontos em que você está mirando e os olhos do indivíduo, e também em razão da própria distância que o separa de você. Com isso, você evita o contato direto com aquele olhar que está lhe incomodando, e que pode desestabilizar você ao longo da apresentação.

É importante que a gente tente buscar não desviar o olhar da pessoa, porque não necessariamente a pessoa que tem esse olhar, o faz de forma consciente, ou seja, com o objetivo de lhe prejudicar. Às vezes é apenas a expressão corporal, a fisionomia natural daquela pessoa. Uma informação adicional, quando for retirar seus olhos da direção dos olhos de outra pessoa, o faça para

uma das laterais, e não para baixo, pois este último poderia ser interpretado como insegurança.

Um olhar de dúvida pode ser mal interpretado por você, então, se você acredita ter problemas com isso, comece olhando na testa. Em pouco tempo conseguirá olhar nos olhos das pessoas, mas não negligencie o olhar, pois eles têm direito a esse contato para si.

Na busca de estabelecer esta proximidade com o público, é possível usar a estratégia de caminhar pelos corredores. Não é necessário que em uma sala, às vezes muito longa, você fique caminhando a todo o tempo, mas percorrer a sala, ou parte dela, em alguns momentos pode ser muito eficaz. À medida que você vai desenvolvendo a explicação a respeito de um tópico, naquele momento em que você não precisa do quadro ou do slide, tem-se ali uma boa oportunidade para caminhar ao longo desse corredor.

Durante seu percurso pela sala, você vai olhando para as pessoas mais proximamente, vai observando informações que podem vir a somar no diagnóstico sobre a demonstração de interesse da turma, e a necessidade de mudança na estratégia de aula.

Vamos imaginar que você já tenha observado que exista alguém sentado no meio, ou mais ao fundo da sala, e que tenha se mostrado um pouco disperso, ou que esse indivíduo, eventualmente, esteja conversando ou consultando o celular. Ao invés de repreender o indivíduo, o que poderia demonstrar pouca estabilidade emocional, você vai caminhando ao longo da sala e tenta inserir esse indivíduo no grupo, fazendo a ele uma pergunta.

Se você estivesse ministrando uma aula, por exemplo, de administração, e falando sobre a questão da produtividade, que pode significar produzir mais em um mesmo intervalo de tempo, você pode fazer uma pergunta para o indivíduo: como você acredita ser possível aumentar a produtividade do trabalhador? Diga lá para nós. E aí, você professor, não cobre do aluno a resposta. Você faz a pergunta e vai caminhando de volta para o início da sala, em direção ao quadro. Quando chega à frente, perceba se ele está seguro para poder responder, e se perceber que ele não está seguro, comece a dar alguns indícios do que é a resposta, dizendo para ele o seguinte: você acha que oferecer conforto ao trabalhador pode trazer a ele mais produtividade? Você acredita que mais capital associado a ele, ou seja, mais treinamento e mais máquinas, pode aumentar a

sua produtividade? Isto basta. O aluno irá responder que sim, naturalmente, e com isso você faz o indivíduo participar.

Por que dissemos para você dar o indício do que seria a resposta? Porque se você fez uma pergunta, e o indivíduo não sabe a resposta, talvez ele fique até mesmo constrangido. Então, é importante essa interação, porque nesse momento o que você está querendo não é testar o aluno, mas sim, trazer o aluno para a atividade no grupo, uma vez que ele está um pouco alheio à turma. Às vezes o aluno está assim, disperso, porque ele não se sentiu parte do processo.

Associado a isso, existe uma outra técnica além da questão da pergunta. Esta técnica a que nos referimos consiste em você, eventualmente, estar passando por um corredor da sala e identificar alguém que esteja um pouco disperso. Agora, você vai dar um toque em uma zona neutra, que é a parte posterior do braço desta pessoa (Pease; Pease, 2005, p. 84). Você pode dar um toque no momento em que você quer fazer uma pergunta.

Várias podem ser as expressões verbais que se utiliza para introduzir uma pergunta ou incentivar uma participação. Você pode dizer: você gostaria de contribuir um pouco? Traga aqui para nós a sua experiência. Vamos supor que você conheça o histórico do indivíduo, então você pode se valer desse artifício e comentar: você que já trabalhou na área, nos ajude aqui com um exemplo. Nós já aplicamos esta técnica algumas vezes e podemos dizer para vocês, a experiência é de um resultado positivo, e isso é muito interessante. Você traz o indivíduo de volta para aquele grupo, ou seja, você retomou aquele processo de conquista e, com isso você potencializa o aprendizado do aluno.

Há situações em que a dispersão do aluno não pode ser resolvida por suas técnicas, pois podem se tratar de questões que estão alheias ao escopo da oratória. Contudo, muitas outras vezes, o sujeito está disperso, demonstrando falta de interesse, porque faltou você enquanto apresentador, palestrante, professor. Naquele momento, diga para ele, de forma implícita, por meio de perguntas, por meio de contato visual e de gestos, o seguinte: você faz parte deste grupo, você é importante.

Com estas técnicas você acaba otimizando seu trabalho, maximizando sua produtividade. O que você quer quando você está fazendo a apresentação de um trabalho? Quer que o máximo de pessoas participe? Quer que o máximo

de pessoas compreendam o seu trabalho? Você quer que o máximo de pessoas saiam dali com o aprendizado que você foi partilhar?

Tratamos então sobre a importância de se fazer perguntas. Mas, e quando temos que responder perguntas? Há alguma técnica que pode nos ajudar nesta tarefa? Sim, há várias formas de se responder a uma pergunta, e aqui iremos abordar algumas destas. O fato é que existem perguntas que são colocadas ao longo da apresentação. Estas, podem fazer com que você tenha o restante da sua apresentação comprometida, caso não consiga respondê-las a contento.

Existem perguntas, por exemplo, para as quais você possa não conhecer a resposta, e perguntas que você possa não se sentir muito à vontade para responder. Então, uma das técnicas está em você escolher, oportunamente, o momento em que o público poderá apresentar perguntas. Caso esteja tratando de um tema sobre o qual você tem bastante domínio, ótimo, deixe com que as perguntas ocorram ao longo da apresentação, pois elas servirão positivamente a você. Será possível maximizar o aprendizado das pessoas, pois com base nas perguntas, você elabora uma resposta que tem como gancho aquilo que você está falando e tudo flui normalmente.

Por outro lado, existem situações em que você não domina muito bem aquele conteúdo, e creia, isso irá ocorrer. São estes os casos em que você é convidado para falar sobre algum tema, o qual você tenha iniciado seus estudos na área. Em razão disso, se você puder determinar o momento das perguntas, é preferível que você as deixe para o final, pois aí a apresentação já ocorreu, e você não corre o risco de comprometer o andamento por ter ficado nervoso e desestabilizado no momento de responder àquela pergunta.

Uma outra técnica, para momento de perguntas, diz respeito ao tamanho da plateia para a qual você está palestrando. Se você tiver proferindo uma palestra para um grupo reduzido, tudo o mais constante, você pode deixar as perguntas ocorrerem ao longo da sua apresentação. Por outro lado, se você tiver uma plateia muito grande, é prudente que você deixe essas perguntas para o final. Isso porque, se muitas pessoas resolverem perguntar, isso vai comprometer o cronograma da sua apresentação.

Adicionalmente, se você tem um grande grupo de pessoas, o tempo é bem cronometrado, e há auxiliares para ajudar na organização, pode-se utilizar a técnica de se coletar em papéis, previamente distribuídos à plateia, perguntas

as quais, se em grande quantidade, podem ser agrupadas pelos monitores, com base nos temas, e respondidas em bloco. Esta estratégia é comumente presente em congressos que contam com um público bastante numeroso.

É comum ocorrer grande similaridade entre as várias perguntas elaboradas por uma plateia. Nestes casos, você pode ter, por exemplo, cinco perguntas sendo respondidas com uma única resposta, sendo um pouco mais abrangente. Assim, respondendo em bloco, você consegue contemplar um número maior de perguntas em um intervalo de tempo reduzido.

FUNDAMENTOS E ESTRUTURA DAS APRESENTAÇÕES

Wendel Sandro de Paula Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Magda Aparecida Nogueira Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Fabricio Gomes Gonçalves
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

RESUMO

Alguns pontos que merecem destaque no planejamento e execução de uma apresentação, a começar pela pontualidade. Assim como a boa inflexão de voz é importante, a pausa é um recurso que mostra que há algo a ser inserido naquele ponto, que há alguma interpretação que está para além daquela obtida de forma trivial. Tanto a elevação do volume da voz quanto a pausa, são recursos de intensificação da mensagem. Também são relevantes os imãs de atenção, como notícias atuais, que têm por objetivo contextualizar aquilo que você está tratando. Perceba que quando algum participante realiza uma pergunta, a resposta deve ser destinada a todos que ali estão.

Palavras-chave: Contextualização, Aprendizagem, Estruturação.

Do que trataremos aqui?

- Cadência de raciocínio e contextualização.
- Expressões corporais.
- Uso dos sentidos no processo de aprendizagem.
- Estruturação de apresentações.
- Técnicas de apresentação.

No capítulo anterior tratamos, dentre outros temas, da dinâmica da apresentação em grupo. Foi evidenciada a importância de uma boa condução da apresentação, desde as apresentações pessoais iniciais, passando pela transição entre oradores, até a parte das conclusões, agradecimentos e eventuais pedidos de desculpas.

Dando sequência ao assunto, vamos abordar alguns pontos que merecem destaque no planejamento e execução de uma apresentação. A primeira questão é a pontualidade. Quando você é o apresentador, o orador, você tem o papel principal, é o protagonista, e, portanto, tem que chegar ao local de realização anteriormente aos demais. Diferentemente do que se possa crer, o palestrante não deve esperar toda a plateia se colocar, e às vezes até atrasar um pouco sua entrada para criar suspense e valorizar sua presença. Pelo contrário, é papel do palestrante estar presente antes dos demais, checando o ambiente, o posicionamento, os equipamentos, a infraestrutura como um todo e, um dos pontos mais importantes, recebendo os participantes com simpatia e atenção. Neste momento, busca-se criar vínculos com pelo menos alguns dos que irão integrar a plateia. Isso muito irá ajudar a conduzir uma apresentação com credibilidade e confiança.

Esta presença antecipada do palestrante é necessária, seja em uma sala física onde você já está presente, organizando os seus equipamentos e cumprimentando aqueles que ingressam, seja em uma sala virtual, quando você, por exemplo, já ingressou, abriu a câmera, o microfone, e à medida que as pessoas vão chegando, recebem de você uma calorosa saudação. Com isso, as pessoas percebem que estão sendo acolhidas naquele ambiente e entendem que fazem

parte do processo de comunicação, que mesmo antes de iniciada a palestras, ou aula, já começou a se estabelecer.

Tenha foco na ideia central. Muitas vezes, exemplos vão surgindo ao longo da apresentação, ao longo da aula, mas nós devemos utilizar os exemplos como imãs de atenção. Contudo, após a contextualização e exemplificação, é necessário voltar ao foco da ideia central para que não haja dispersão e para que você, inclusive, não fuja dos objetivos da sua apresentação.

Cadência de raciocínio, algo fundamental para que se possa conduzir os participantes a terem o maior entendimento possível sobre o tema tratado, conseguindo, inclusive, desenvolver raciocínios conclusivos a respeito das questões tratadas. Para que se possa desenvolver esta habilidade, é necessária boa carga de leitura, que lhe permita utilizar um vocabulário um pouco mais eclético e estabelecer ligações entre os termos, entre as frases, entre os conteúdos que estão sendo ali abordados.

Essa tal cadência de raciocínio também se dá por meio da inflexão de voz. Neste caso, é possível trabalhar com a voz, em termos de intensidade ou pausa, por exemplo, para conferir destaque ao que se queira tornar mais explícito, mais marcado, mais evidenciado, dentro do discurso.

Ao tratar de inflexão de voz, é hora de apontar que precisamos fugir, ao máximo, de uma apresentação que tenha um tom único, ou seja, de uma apresentação monótona. Esta monotonia se dá quando, por exemplo, pouca ou nenhuma inflexão de voz ocorre ao longo da apresentação. Ocorre quando não há trabalho com a intensidade e frequência com que as palavras são pronunciadas, não se busca produzir efeitos emocionais em quem ouve. Logo, muita informação pode ser apresentada, mas uma pequena parte é absorvida ou mesmo compreendida pelo público. Pouco se tem de persuasão, e em geral, há um descontentamento por parte da plateia.

Por meio da inflexão de voz pode-se estabelecer destaque. Então, a intensidade na qual você pronuncia uma palavra, ou uma expressão, mostra um destaque na frase em que a palavra tem tudo a ver com o significado que você está procurando. Consegue-se, por exemplo, tornar mais evidente a palavra que representa o núcleo da frase.

O destaque de uma palavra faz sentido dentro do objetivo da comunicação, dentro da proposta que se tem com a mensagem, e isso contribui no

desenvolvimento da cadência de raciocínio, maximizando o seu entendimento sobre a palavra chave que está sendo trabalhada naquele ponto. Por fim, há uma otimização da informação transmitida por meio da mensagem. Diz-se assim que houve maior eficácia na comunicação.

Uma outra maneira de também promover a intensificação de alguns trechos do discurso, é por meio da pausa. Este é um recurso que quando você faz uso, mostra que há algo a ser inserido naquele ponto, que há alguma interpretação que está para além daquela obtida de forma trivial, ou daquela observada com base no discurso de alguém menos preparado para tal. Assim, tanto a elevação do volume da voz quanto a pausa, são recursos de intensificação da mensagem.

Um ponto também relevante diz respeito aos imãs de atenção, que são, por exemplo, notícias atuais, que têm por objetivo contextualizar aquilo que você está tratando. Contextualizar é trazer para o ambiente real o tópico que você está abordando, e nisso estamos contribuindo para que o interlocutor entenda e assimile os conceitos teóricos, que ao serem apresentados, isoladamente, podem parecer algo bastante abstrato.

Estamos em uma época em que se relata haver excesso de planejamento. São muitas as ferramentas que auxiliam no planejamento, há uma grande concorrência, pressão pessoal para que tudo funcione com perfeição e preocupações com a manutenção e ascensão profissional. Todos estes fatores, em conjunto, geram uma pressão para que todas as atividades a serem executadas sejam antes muito bem planejadas, e ao mesmo tempo, tem-se pressão para que se cumpra um prazo cada vez mais curto. Quando este cenário está associado a alguém com baixa ou mediana capacidade de desenvolver a referida atividade, é o ambiente perfeito para a presença de ansiedade, que tem como consequência o estresse.

Planejar é necessário, contudo, o excesso de planejamento pode nos prejudicar, pois ele pode, simplesmente, fazer com que o projeto que está sendo planejado, de tão planejado que é, não entra em execução, pois acabou o tempo e os demais recursos ficaram escassos. Além disso, o planejamento em excesso não deixa, muitas vezes, oportunidade para se incorporar soluções para novas situações, que se apresentam diante das mudanças de cenário, que podem ocorrer ao longo de qualquer processo. Naturalmente, estamos aqui tratando de planejamento e execução de palestras, aulas, enfim, estamos

tratando de oratória, e oratória acadêmica. Então, se uma palestra é planejada a tal ponto que uma notícia a que se teve conhecimento minutos antes do início da apresentação, ou ainda, perguntas e colocações advindas dos alunos, ao longo de sua apresentação, não tiverem espaço para serem incorporadas em seu discurso, há aí um problema na sua estratégia de planejamento. Pode-se concluir que seu planejamento foi excessivo, no sentido de ter promovido um engessamento de sua palestra, o que não é desejável.

Nos valendo aqui das palavras de Albert Einstein, podemos afirmar que a mudança é algo constante nesse mundo. Este, que é um aparente antagonismo entre as palavras – constância e mudança – traz consigo a lógica de que a mudança sempre acontecerá, por isso, o adjetivo constante está associado e ao fenômeno da mudança.

Abordar esta questão da mudança, e a necessidade de aprendermos a incorporar informações novas ao longo do processo de comunicação, sem, contudo, perder a essência do que se quer tratar, é algo muito útil. Como exemplo, em sua apresentação, você precisa ter a capacidade de incorporar informações novas, sendo necessário deixar espaço para inserir essas notícias, descobertas, dúvidas, que vão, constantemente, aparecendo, trazendo-as para dentro do tema. Desenvolver o assunto sem perder o foco e analisar estas novas informações à luz dos conhecimentos já existentes na área, esta é uma habilidade a ser desenvolvida pelo orador.

Imagine que você esteja proferindo uma palestra ou ministrando uma aula sobre incêndios florestais. Você precisa oportunizar a inserção de novas informações a respeito de desse tema, seja sobre algo que esteja ocorrendo em uma comunidade, uma empresa, no Brasil, ou no mundo. Periodicamente, temos notícias de incêndios florestais que assolam diversas regiões. Se você não traz a notícia para contextualizar, para exemplificar, perdeu uma grande oportunidade de ilustrar, considerar, pontuar, fazer as observações técnicas necessárias sobre fatos que estão na mídia e, por consequência, tornam-se assuntos até mesmo do cotidiano popular.

Aqui dissemos que estas informações novas podem ser decorrentes de perguntas. Mas você detém alguma técnica que lhe permita respondê-las com mais efetividade? Primeiramente, é necessário considerar que perguntas não pertinentes ao tema não precisam, necessariamente, serem respondidas. Quando

este tipo de pergunta ocorre, caso você tenha conhecimento, e para respondê-la não precise de muito tempo, é possível realizar a resposta, atendendo assim a demanda de alguém que está na plateia, porém, é necessário pontuar que a referida pergunta foge ao tema que está sendo abordado naquela apresentação.

O momento de resposta às perguntas, quando acontece ao final de uma palestra, pode até mesmo ser utilizado para encaixe de uma informação esquecida ao longo da apresentação. Destaco aqui que esta informação esquecida não deve ser apresentada por ocasião das conclusões, uma vez que, nas conclusões, trata-se de sintetizar, ponderar e lançar raciocínios conclusivos sobre aquilo que foi apresentado ao longo da palestra.

Em se tratando de um ambiente físico, uma sala de aula, um auditório, muitas vezes alguém vai fazer uma pergunta para você e nem sempre quem a faz possui uma locução suficientemente alta e clara, quanto necessário, para ser ouvido pelos demais participantes. Às vezes fala baixinho, com vergonha de perguntar, de se expor. Neste caso, o primeiro passo após você receber a pergunta, é proferi-la em voz alta e clara para que todos possam entendê-la. Perceba que pouco adiantará uma turma inteira entender a resposta, se não conhecerem a pergunta que lhe deu origem (Abreu, 2008, p. 37).

Quando algum participante realiza uma pergunta, ele é o dono da pergunta, mas a resposta deve ser destinada a todos que ali estão. Assim, você pode, se for oportuno, perguntar o nome da pessoa que realizou a pergunta e anunciar a todos o nome da pessoa, e a pergunta que foi feita por ela. Na sequência, comece respondendo para quem fez a pergunta, olhando para aquela pessoa, e harmonicamente, vá abrindo o leque de abrangência visual, deixando claro que a resposta está sendo destinada aos participantes como um todo. A dúvida de um pode assim gerar ganho de conhecimento a todos.

Em defesas de Trabalho de Conclusão de Curso – TCC, Dissertação ou Tese, as perguntas ocorrem, não somente como uma forma de se ganhar conhecimento, mas sobretudo com o intuito de testar a capacidade do candidato. Neste caso, é certo que aquele que pergunta detém pelo menos parte da resposta. Sendo um professor ou algum especialista no assunto, o examinador da banca, quem está fazendo a pergunta talvez detenha a informação por completo.

É um momento de teste, então o que você tem a fazer é verificar se seu trabalho contemplou o tema e o conjunto de variáveis capazes de dar resposta

àquela pergunta. Se sim, responda. Mas se a pergunta é destoante do que é abordado em seu trabalho, seja honesto e diga o seguinte: – obrigado pela pergunta, ela é realmente muito interessante, mas é importante destacar nesse momento que essa variável não fez parte do nosso modelo (ou, nosso trabalho não abordou este tema sob esta ótica, ou algo semelhante e pertinente ao caso). Outra maneira seria dizer: – eu não teria agora como trazer uma informação válida para esta indagação. Seriam então necessárias pesquisas adicionais para que nós pudéssemos versar sobre esta questão. Pronto, você sai por aí.

Por outro lado, existem perguntas que você tem a resposta por completo, e para estas não há o que comentar aqui, você está em sua zona de conforto, e basta responder. Entretanto, há uma outra categoria de perguntas, sobre a qual você conhece apenas parte da resposta. Para estes casos, uma estratégia é você começar a responder pela parte que você sabe, ao invés de logo dizer, que não tem a resposta por completo.

Principalmente, em se tratando de bancas examinadoras de final de curso, como as citadas anteriormente, às vezes, quando o professor faz uma pergunta para o aluno, ele quer saber se este tem uma mínima habilidade para transitar naquele conteúdo, e não necessariamente, se o candidato sabe tudo sobre o assunto, ou mesmo se ele tem a resposta por completo. Até mesmo, seria um pouco pretenciosa a atitude de alguém que diz saber tudo sobre algo, ou que diz conhecer algo por completo.

Vamos supor que você esteja apresentando um trabalho que trata de previsões climatológicas, e receba uma pergunta: irá chover daqui a 30 dias? Em resposta você deve dizer que quanto mais distante do período em que você está, mais frágeis serão suas previsões. Na verdade, essa lógica serve para todas as áreas, pois quanto mais distante no tempo está o evento, mais frágil será a previsão. Então, naturalmente, quando lhe perguntam se vai chover daqui a 30 dias, você poderá dizer que pela previsão climatológica, há 50% de probabilidade de chuvas, citando, inclusive, a quantidade de milímetros específico. Esta seria uma resposta fundamentada em um dado técnico.

Se ao contrário, a resposta fosse dada exatamente ao pé da letra, a resposta seria: Não sei. Você pode começar por aí? Não pode. Então vamos imaginar que o indivíduo faça aquela pergunta sobre a previsão daqui a 30 dias, quanto a chover ou não chover. Se o especialista responde à pergunta iniciando com:

“eu não sei, não sei realmente se vai chover daqui a 30 dias, mas ..., porém ...” esteja certo de que está sendo usada a estratégia errada para emitir respostas.

A melhor opção, que causa maior impacto, que gera maior confiança e que mantém a credibilidade do orador é quando este, primeiramente, apresenta toda aquela explicação sobre a relação entre a acuidade da previsão e o tempo futuro, aborda o dado técnico com o percentual de probabilidade de ocorrência, determinado pelo modelo de previsão utilizado, até que por fim, quase que modestamente pode dizer: “contudo, afirmar que irá ou não chover, é algo que nenhum de nós consegue fazer”.

Passemos a um novo ponto deste vasto conjunto de técnicas de oratória, que é a expressão corporal. Seu valor está no fato de que muito mais do que a voz, as expressões corporais e o tom da voz, são fatores que dão o real sentido da mensagem que está sendo transmitida no processo de comunicação. Neste processo, a comunicação se dá, em, 7% com a palavra, 55% com a expressão corporal e 38% com a voz (Rivlin; Gravelle, 1985, p. 38 citado por Polito, 2001a, p. 63)¹. Veja que nós podemos dizer obrigado de tal modo a que esta palavra seja entendida como “estou plenamente agradecido e será uma satisfação poder retribuir o que fez por mim”, ou, de outro modo, posso dizer obrigado, com um tom que denote a mensagem “você não fez mais que sua obrigação”.

O tom da palavra adequado, associado ao gesto da mão aberta e com a palma voltada para cima, somado a uma leve inclinação do tronco para a frente, mostra que eu estou realmente agradecendo, de forma sincera, ao favor que você nos fez (Pease; Pease, 2005, p. 37).

Com maior impacto ainda no processo de comunicação está a expressão corporal. Os gestos e posturas, principalmente, quando associados ao uso adequado da voz, são capazes de promover a exata intensidade do que se está dizendo. Veja que ao falar do passado, mesmo que se faça verbalmente uma referência cronológica em termos de data, se não vem acompanhada de um gesto, ou melhor, de um conjunto de expressões corporais, leia-se gestos

¹ RIVLIN, Robert; GRAVELLE, Karen. **Deciphering the senses**: the expanding worlds of human perception. New York: Simon & Schuster 1985, p. 38. ISBN 978-0671461249.

e posturas, pode-se não se conseguir transmitir a exata dimensão do quão distante ou próximo aquele fato passado está no tempo atual.

Quanto fazemos menção a um evento passado, e ao dizer uma semana, sendo este um período relativamente recente, nós avançamos com uma das mãos sobre o ombro e levemente, suavemente a projetamos para trás, estamos, justamente, oferecendo o entendimento de que faz pouco tempo. De outro modo, se estamos tratando de um fato ocorrido a um ano, que já é um período um pouco mais distante, o termo “um ano” pode ser pronunciado mais lentamente e, em conjunto, a expressão no rosto é de quem tenta enxergar algo que está um pouco distante, e o avanço de uma das mãos sobre o ombro ocorre de forma mais intensa, levando-a até um pouco mais atrás, comparado ao gesto de quando se expressava um tempo passado referente a uma semana.

Seguindo o mesmo raciocínio, pode-se abordar um período ainda mais distante, em um passado realmente remoto, ou ainda, com a mesma variação em gestos e posturas, porém, direcionando a mão à frente, quando se fala sobre tempos futuros variados.

Quando nos comunicamos, algo que buscamos é que quem nos ouve guarde consigo aquela informação por muito tempo. Assim, precisamos saber como fixar esta informação em nossos ouvintes, para que sejam melhor avaliados nas provas, para que tenham o conhecimento em pronta resposta, quando confrontados forem com um problema a resolver, ou mesmo, que guardem boas lembranças do professor/palestrante, por muito tempo.

No processo da aprendizagem lembramos de 20% do que nós ouvimos, mas quando nós vemos algo, observamos alguma coisa com os nossos olhos, temos 50% de capacidade de lembrança. Quando ouvimos, vimos e participamos nos lembramos de 80%.

A visão, naturalmente, para aquele de dispõe de todos os sentidos, é mais relevante que a audição, na captura de informações. Por isso, a ilustração em apresentações é fundamental como forma de tornar mais efetiva a transferência de informação. Com isso, destacamos que a visão é responsável por 83% do processo de aprendizagem. Alguém que não tem a visão, vai ter os outros sentidos muito mais aguçados e vai aprender de uma forma distinta.

Quando tratamos de modelos para apresentação visual de trabalhos, há quem pense que se está buscando uma homogeneidade nas apresentações. Muito

pelo contrário, pois um dos pontos que mais prezamos em uma apresentação é a identidade, a personalidade, a autenticidade. Preservar estas características fará com que você consiga aplicar as técnicas de oratória sem perder a sua essência. Então, o que seria a estruturação da apresentação?

A estrutura proposta nada mais é do que uma orientação, um direcionamento para que a ordem com que as informações forem apresentadas seja consistente com modelos de chegada das informações já conhecidos e, por consequência, esperados pelo público. Além disso, segue um clássico formato, no qual, parte-se da introdução à conclusão, estabelecendo identidades próprias a cada parte da apresentação, e estabelecendo elos entre estas partes.

A estrutura a que nos referimos é composta por partes. Dividimos o trabalho em introdução, desenvolvimento e conclusão, sendo que a divisão do tempo, é entendida como harmônica quando se aproxima da distribuição aqui apresentada. Divide-se então o tempo em 15% para a introdução, 75% para o desenvolvimento e 10% para a conclusão. Então, quando falamos em desenvolvimento, lá no seu trabalho de mestrado ou de doutorado, dissertação ou tese, estamos falando de revisão de literatura, metodologia e resultados. Estes são os tópicos mais comumente encontrados na parte desenvolvimento, nesses trabalhos científicos.

Buscando destacar as três grandes partes da apresentação, vamos evidenciar os pontos que são abordados em cada parte e um exemplo do tempo médio a ser utilizado. A introdução é aquele momento em que você busca captar o interesse do seu interlocutor, registrar os objetivos, definir problema e importância da pesquisa, e para tanto, utiliza-se 15% do tempo total da apresentação. Logo, se a apresentação tem um tempo total de 30 minutos, aproximadamente, de 4 a 5 minutos serão dedicados à introdução.

Em 75% do tempo, o que seria pouco mais de 20 minutos, é apresentada a revisão de literatura, a metodologia e a discussão dos resultados da pesquisa. Por fim as conclusões, com 10% do tempo total, ou seja, algo em torno de 3 minutos, momento no qual você sintetiza os assuntos que foram discutidos focando, principalmente, na resposta às questões que foram lançadas no início da apresentação. Apresenta-se aquilo que você buscou responder com o seu trabalho, e assim parte-se para o fechamento da apresentando com a síntese conclusiva.

É importante destacar que as conclusões devem ter caráter mais autêntico, e representar a sua interpretação enquanto autor. Nesta etapa, não cabem referências diretas a outros trabalhos ou a outros autores, de forma explícita, tal qual utiliza-se na discussão dos resultados. Este é um momento mais qualitativo, em que sua interpretação como autor e prelecionista, deve prevalecer.

Ao final da apresentação, substitua o apenas, obrigado ou obrigada, por algo mais interessante. Sugiro que apresente como slide final, uma frase sugestiva ou uma imagem, algo que deixe marcado, visualmente, aquilo que foi tema central da discussão do seu trabalho. Eventualmente, pode estar inclusive acompanhado do seu nome, do título do trabalho, telefone de contato, e-mail etc., principalmente, se for a apresentação de propostas de projeto, pois alguém pode, posteriormente, entrar em contato com você. Reforço aqui a importância da estratégia de se lançar uma frase sugestiva, ou uma imagem, e vamos nos valer da célebre máxima de que “uma imagem vale mais do que 1.000 palavras”.

Salvo em situações nas quais você esteja impossibilitado, temporariamente, ou que realmente você não tenha a possibilidade física de permanecer de pé, nos demais casos, você deve se apresentar de pé e de frente para as pessoas. Assim, você potencializa a sua gesticulação. Quanto aos gestos, estes devem ser desenvolvidos da linha da cintura à linha dos ombros. Gestos acima da linha dos ombros são considerados excessivos, e por isso devem ser evitados. Eles têm o seu espaço específico em manifestações, ações em dias de campo, em locais abertos, momentos nos quais você precisa realmente intensificar sua gesticulação. Em ambientes fechados, com público reduzido, e que estes tenham grande capacidade de decodificação de sua retórica, gestos acima da linha dos ombros são excessivos, e por vezes grosseiros e agressivos. Para apresentação de trabalhos acadêmicos, entende-se que você acaba, na maioria das vezes, ferindo a elegância necessária naquele momento, quando gesticula acima da linha dos ombros.

Não fale de costas, pois isso irá comprometer a intensidade e o volume da voz, resultante da direção em que as ondas sonoras serão emitidas e propagadas, e você vai comprometer a possibilidade da gesticulação. Além disso, movimentar-se com objetividade, seguindo os princípios pelos quais a movimentação se faz necessária, dentre eles, trazer as pessoas dispersas para a apresentação,

de tal modo que elas acabam por restabelecer o contato visual com você e se sentirem parte daquele grupo.

Certifique-se quanto aos equipamentos que serão utilizados em sua apresentação. Seja em um ambiente virtual ou ambiente físico, é importante que você tenha cuidado em conhecer as tecnologias que estão sendo utilizadas para poder maximizar o uso destas. Por vezes, um palestrante buscando praticidade, vai para algum ambiente físico distante do local onde está sediado, realizar a apresentação de um trabalho acadêmico, ou uma palestra, e leva um único pen drive com o arquivo da apresentação.

No caso apresentado, se o arquivo não abre, ou o pen drive se perde, ou não está mais funcionando, e você não tem outro recurso, toda sua apresentação fica comprometida. Por esta razão, é necessário ter sim o arquivo no *pen drive*, mas adicionalmente, salvo em um HD virtual (nuvem), uma cópia enviada para seu e-mail, talvez uma cópia também enviada para a instituição que irá organizar sua apresentação, e outras formas de minimizar o risco. Certifique-se quanto aos equipamentos como um todo e cuide para que não seja qualquer percalço que venha a comprometer sua apresentação.

Apresentar é quase um teatro, pois você incorpora uma gesticulação própria àquele momento, com o objetivo de dar vida ao conteúdo abstrato inanimado que você está apresentado. Para ressaltar e dar destaque a estas informações é útil a utilização de recursos como a ponteira luminosa.

Sobre a ponteira, quantas pessoas se perdem por não conseguirem apontar para o lugar certo, e com isso, ficam “riscando” o slide com a ponteira luminosa, ou até mesmo apontam para outras pessoas. Como se pode inferir da própria denominação, a ponteira é para apontar, e a luz deve incidir na direção da informação que se quer destacar. Quando a ponteira é usada excessivamente, a luz por ela emitida acaba por trazer incomodo à plateia, causando estresse visual às pessoas.

Outros recursos também são utilizados para destacar informações importantes, seja em figuras ou em textos. Em um slide com texto, o realce pode ser dado, por exemplo, por um destaque na letra: cor, tipo de fonte, ou tamanho da fonte. Pode-se ainda se fazer um destaque pela intensidade de sua voz. Esta, por sua vez, pode ser marcada pela pausa, ou mesmo por alterações na intensidade com que se pronuncia algum termo, seja para mais ou para menos.

MEDO: O CAMINHO DAS SOMBRAS

Wendel Sandro de Paula Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Magda Aparecida Nogueira Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Fabricio Gomes Gonçalves
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

RESUMO

Primeiramente, vamos tratar do medo de falar em público, algo que muitos de nós já experimentamos. O fato de estar com medo, faz com que você tenha uma grande chance de esquecer informações. E o texto guardado na sua mente como uma “decoreba” é uma má estratégia, pois aumenta a probabilidade de esquecimento, dificultando dar sequência à apresentação. Os slides são um bom roteiro, mas não deixe que eles roubem seu protagonismo. Em caso de esquecimento, não se desespere, apenas volte um pouco no tema apresentado, recapitulando alguns pontos, isso pode ajudar. Mantenha contato visual harmônico com os participantes, pois eles precisam perceber sua atenção para com eles. Use para tanto, o contato visual e o deslocamento objetivo pela sala, ao seu favor.

Palavras-chave: Temor, Esquecimento, Instabilidade.

Do que trataremos aqui?

- As funções do medo.
- Quando o medo se torna um problema.
- Processo cíclico de medo e esquecimento.
- Técnica de exposição moderada.
- Preparação de apresentações.
- Contato visual como técnica de comunicação não verbal.
- Armadilhas da instabilidade emocional.

Primeiramente vamos falar sobre o medo, e aí perguntamos para você que está aí sentado lendo este livro: Você já teve, alguma vez, medo de falar em público? Já teve medo de se apresentar, ou de apresentar um trabalho?

Não tenha vergonha de dizer que sim, porque... veja bem... a coragem não é ausência do medo, a coragem nada mais é do que o medo administrado e, muitas vezes, o medo está associado a uma característica boa que você tem, que é a preocupação de se tudo vai dar certo. Muitas vezes, nós como professores, percebemos que o aluno está nervoso durante a apresentação, e isso certamente traz uma preocupação, porque nós queremos que ele tenha um bom desempenho. Por outro lado, olhamos para aquele aluno e pensamos: podemos confiar nesse indivíduo?

A resposta para a situação apresentada nos conduz a entender que muitas das vezes sim, pois ele está preocupado com o seu desempenho. Ele está preocupado com a capacidade que ele está demonstrando, de transmitir a informação.

Uma vez tendo feito o estudo, tendo feito o dever de casa, tendo elaborado bem o trabalho, chega aquele momento crucial de transmitir a informação. Quando nós temos medo e não conseguimos administrar esse mesmo, nós podemos ter alguns problemas. Por isso, este capítulo tem como título "Medo: o caminho das sombras". E assim trataremos, na sequência, sobre as características do medo.

O medo tem a função de ser um moderador e um disciplinador da sua vida. Se nós não tivéssemos medo, naturalmente, teríamos grandes problemas. Aquele que não tem medo de ser roubado não tranca a sua casa, aquele que não tem medo de acidentes de trânsito é imprudente ao conduzir seu veículo, aquele que é desprovido de medo é mais propenso a ficar pelo meio do caminho, ou seja, é mais propenso ao insucesso.

O problema do medo não está em existir, o problema do medo não está no medo, mas sim em você. Quando você permite que o medo assuma uma característica de ser um símbolo do aprisionamento de suas potencialidades individuais.

Quando você permite que o medo tome essa proporção, fazendo com que você não caminhe, impedindo que você possa tomar iniciativas, aí sim, o medo passa a ser algo preocupante em sua vida.

Para nós podermos transpor essa deficiência, temos algumas técnicas. Seleccionamos para você, no campo da psicologia, a técnica de exposição moderada, que pode muito lhe ajudar. Essa técnica prevê um caminho para que você possa, paulatinamente, se expor dentro de um modelo de comunicação.

Vamos apresentar aqui a sequência para que possamos trabalhar esta técnica. Primeiramente, você vai buscar conversar com alguém mais próximo. Algumas pessoas têm tanto medo, tanta dificuldade de interação social que sequer conseguem conversar com outra pessoa. Então, primeiro precisamos conversar com alguém, esse é um primeiro passo. Posteriormente, aprender a conduzir uma conversa em família – a mais básica e importante instituição que existe – e se você não tem essa oportunidade, faça-o entre amigos, ou em um ambiente de pessoas mais próximas. Todos estes são espaços interessantes para exercitar a comunicação.

Estas interações são o momento de você perceber como a sua fala é recebida pelo outro. Nós sabemos que pode existir uma grande diferença entre o que falamos e o que o outro entende e, portanto, precisamos entender como se dá esse mecanismo, para poder ajustar a sintonia. Esse ajuste tem a ver, realmente, com estabelecer um paralelo entre aquele que emite a informação e aquele que recebe a informação, para que você possa então estabelecer ali uma parceria, nesse momento de troca de ideias.

A comunicação não é apenas unilateral. Você precisa entender, naturalmente, a comunicação como um processo de emissor-receptor. Assim, conduzir uma conversa em família ou conduzir uma conversa entre amigos é um ambiente muito propício a você entender, por meio de *feedbacks* que certamente virão, como está a sua capacidade de comunicação e treinar, se expor, começar a falar.

Posteriormente, você pode palestrar para pequenos grupos, e mais adiante você estará pronto para participar de palestras com grandes grupos, com um número maior de pessoas. Vamos ver que, na verdade, a comunicação entre duas pessoas e entre você e um grupo grande, são processos que se dão de maneiras distintas. Quando reunimos um grupo grande de pessoas, precisamos trabalhar com o volume da voz de maneira diferente, precisamos trabalhar com a gesticulação de forma diferente.

Quando um grande grupo está reunido para participar de uma palestra, de modo a trabalhar com você algum tema, isso ocorre, em princípio, por uma questão de economia. Veja, se tivéssemos que apresentar um curso de oratória para uma pessoa de cada vez, de forma presencial, o custo seria muito maior do que apresentar para 10, 50 ou 100 pessoas de cada vez.

Ao reunirmos pessoas para a comunicação, temos um outro ponto importante que é a capacidade de interação. Perguntas surgem, e quando num ambiente físico ou virtual as perguntas aparecem, a dúvida de um acaba contribuindo para o aprendizado do outro. Então, temos que saber que os momentos de interação em grupo irão ocorrer, e essa técnica de exposição moderada irá preparar você melhor para este momento.

A questão do medo precisa ser trabalhada, ficando a técnica da exposição moderada como uma sugestão para você, para que pequenas limitações pessoais, possam ser resolvidas. Contudo, se esta técnica não for suficiente, não tenha receio em procurar ajuda de um profissional na área, para que ele possa lhe auxiliar na superação deste obstáculo que o medo pode representar. Quando ele realmente toma uma proporção gigantesca, que o impede de caminhar, que o impede de falar em público, isso precisa ser levado a sério.

Para uma grande parcela das pessoas, esteja certo de que se expor e começar a se comunicar com pessoas mais próximas já será um importante passo para que possa impulsionar a capacidade de comunicação.

Vamos lá então... quando o medo existe, e acaba nos dominando, temos um problema, que é a questão do processo cíclico de medo e esquecimento. Quando estamos confiantes e seguros, damos vazão àquilo que estamos pensando de maneira mais clara, de maneira mais harmônica. De outro modo, o fato de estar com medo de falar em público, faz com que você tenha uma grande chance de esquecer informações, e ao esquecê-las ao longo da sua apresentação, você fica com mais medo e esquecerá com mais intensidade.

Esse processo não tem um final feliz. Por isso que dizemos sempre que o ato de errar deve ser encarado como uma parte do processo de aprendizagem. Devemos nos lembrar de que não há pessoas livres de erros, pois errar faz parte da essência humana. Porém, esse processo de medo e esquecimento pode nos levar a um “branco”. E o que é “dar branco”? Você certamente já passou por uma situação como essa.

“Dar branco” significa que no meio de uma apresentação você esquece o que existe de conteúdo ainda a ser transmitido. Bom, como agir, como quando dá branco? Para responder a esta pergunta vamos apresentar para vocês uma técnica, mas antes disso falaremos um pouco sobre como evitar este branco.

Em termos de uma apresentação, é importante que você tenha uma estrutura. Utilizamos muito os tópicos, em slides, que nos conferem apoio audiovisual ao longo da maior parte da apresentação. Então, vamos desenvolvendo os tópicos apresentados nos slides, com informações que precisamos trabalhar naquele momento e, a partir disso, vai se dando o processo de comunicação. Ilustrações também são muito bem vindas em apresentações.

Em outros ambientes, por exemplo, você pode ter que falar em público sem ter os slides como recurso audiovisual. Nestes casos, o roteiro mental sobre o conteúdo que você irá transmitir, ou discutir, é algo muito importante.

Quando temos roteiros mentais ou roteiros escritos, por meio de tópicos, estamos seguindo uma estrutura que nos permite liberdade na comunicação. Mas o que é a liberdade? Ter liberdade é você saber sobre o que precisa falar, mas não precisar, necessariamente, conhecer todas as palavras e, muito menos, estruturadas em uma única ordem. Isso traria um engessamento muito grande para a sua apresentação, fazendo com que esta se tornasse mais fria, mais monótona, artificial, e não é isso que queremos. O objetivo é que tenhamos uma apresentação mais solta, mais agradável para você e para as pessoas que

estiverem assistindo a sua apresentação. Por isso, devemos evitar roteiros que estejam associados à “decoreba”.

Evite decorar textos e minimize a presença de textos em seus slides. O texto no slide “pesa” muito a apresentação, tornando-a cansativa e artificial, permitindo por vezes que o slide, ou qual seja o recurso audiovisual, venha a assumir o protagonismo da apresentação, que deveria ser seu. Portanto, o texto guardado na sua mente como uma “decoreba” é um grande potencializador do “branco” pois, se você esquecer alguma palavra, alguma frase no meio do caminho, você não tem condições de transpor aquele obstáculo e assim dar sequência à apresentação.

Agora vamos falar um pouco sobre a Técnica *off road*. Mas que inusitado, né? Técnica *off road* em oratória, o que isso tem a ver?

Neste ponto você já entendeu que decorar pode ser uma estratégia ruim para uma boa oratória, sendo então algo que devemos evitar. Uma alternativa mais interessante é utilizar uma sequência de tópicos, seja mental ou escrito, para podermos seguir com a apresentação. Mas mesmo assim, mesmo que tenhamos estruturado nossa apresentação de maneira adequada, pode ser que enfrentemos uma situação como essa ilustrada na Figura 1.

Figura 1 - Ilustração da Técnica *off road*.



Fonte: Imagem de Janusz Walczak por Pixabay (2022).¹

Uma situação onde, no meio do caminho você começa a patinar, você começa a não “falar coisa com coisa” e por fim você “perde o fio da meada”, você não sabe mais o que tem pela frente. Bom, no caso da Figura 1, temos um veículo que está passando por essa situação, e esse veículo começa a patinar e não se desloca para a frente, de tal modo que quanto mais você acelera mais fundo será o buraco que os pneus irão cavar, e no final, você e seu carro ficarão atolados.

Assim acontece também na sua apresentação. Se você, em determinado momento “der um branco” e insistir em ficar a todo momento tentando lembrar, será o que irá acontecer? Você vai falar assim para as pessoas: – gente, só um minutinho, deixem-me pensar um pouco sobre isso, eu, eu, eu esqueci a informação.... Qual será mesmo...? Nossa, as coisas estão se complicando para você, e aí você pode começar a patinar (*off road*)!

¹ Imagem de Janusz Walczak por Pixabay

Automaticamente, você pega uma folha de papel com o texto de referência, pega um livro, e tenta buscar essa informação. Olha, isso não dá certo, tá! Nesse momento de elevado nervosismo, você olhar uma página escrita, ou uma página em branco, é algo muito semelhante. Acredite, nós já passamos por uma situação como essa, mas tínhamos um pouco de conhecimento de oratória e soubemos, naquele momento, como contornar essa situação.

Veja então que quando esquecemos algo, e isso é possível de ocorrer com qualquer um de nós, uma técnica que podemos utilizar, à semelhança desse indivíduo que está atolado, é voltar um pouco no caminho trilhado para depois avançar. Se você observar com cuidado vai perceber que, na Figura 1, existem locais em que os pneus já passaram, e nesta área o pneu removeu o excesso de barro.

O caminho já está mais limpo, e assim acontece com você também, sobre aquilo que já falou na apresentação. Você é capaz de voltar e falar de novo, então, nesse caso, você tem a habilidade de voltar a dizer aquilo que já disse, muitas vezes de uma forma diferente. Então vamos fazer na sequência um ensaio aqui para vocês.

Dois de nós, autores, temos doutorado em economia e trabalhamos com economia. Se estivéssemos aqui, por exemplo, palestrando sobre inflação, é certo de que você estaria seguro de que nós temos conhecimento sobre aquilo que estamos falando. Bom, então vamos imaginar que nós estejamos falando para vocês sobre os planos econômicos da Nova República, que tiveram por objetivo controlar a inflação.

Caso esqueçamos de alguma informação durante a nossa fala, podemos voltar atrás no conteúdo e depois avançar. Podemos trabalhar com o “terreno”, ou seja, com as palavras, com o conteúdo, da mesma forma que esse indivíduo nesse veículo pode voltar atrás, pode seguir por um caminho alternativo. Se há essa liberdade, então vamos ao ensaio:

– Bom, em 1986 nós tivemos o primeiro plano econômico da Nova República, que teve por objetivo controlar a inflação. Esse plano foi o Plano Cruzado, na época do Presidente José Sarney, que trabalhou com a estratégia do tabelamento de preços para buscar o controle da inflação. E a inflação precisa ser definida nesse momento para que nós possamos avançar...

...

O fato é que quando estamos falando sobre definir a inflação, esquecemos a definição. Está tudo perdido? Não! Não! Não! Vamos usar a técnica.

Podemos usar a Técnica *off road*, podemos voltar atrás e falar um pouco mais sobre o Plano Cruzado, que é aquele que nós estamos abordando. Podemos voltar atrás e dizer o seguinte:

– Antes de nós definirmos, é importante considerarmos que esse plano de combate à inflação, em 1986, teve por objetivo controlar um fenômeno que roubava o poder de compra das pessoas na década de 80. Tivemos neste período um crescimento econômico nulo, tanto é que a década de 80 ficou conhecida como década perdida.

Falando um pouco mais nos lembramos do conceito, e agora podemos continuar normalmente:

– Então, definimos inflação como a alta generalizada e persistente no nível geral de preços da economia.

Mas vamos supor que nós não tivéssemos conseguido lembrar ainda. Poderíamos dar sequência falando do Plano Bresser, do Plano Verão, do Plano Collor, do Plano Real, e mais adiante definir. Perceba que queremos colocar para você o seguinte, que assim como esse indivíduo que está no atoleiro tem a opção de escolher caminhos alternativos, e não precisa ficar insistindo no caminho em que o carro está patinando, você também precisa ter essa liberdade.

Para ter essa liberdade, você precisa ter calma, você precisa ter segurança. Então, vamos tratar aqui também de exercícios, como por exemplo, um exercício de respiração. Aquele que está nervoso, em um primeiro momento, precisa tomar cuidado para poder abaixar um pouquinho o seu nível de adrenalina, diminuir um pouco a frequência de seus batimentos cardíacos.

Não é legal você iniciar a apresentação com o coração muito acelerado, pois você acaba falando mais rápido do que pensa, e há um problema inerente a essa situação. O fato é que seu pensamento, o seu raciocínio, representa a geração de um estoque de informação, que vai ser colocado para as pessoas por meio da sua fala, por meio da sua gesticulação. Quando sua fala é mais rápida do que sua capacidade de gerar informação, vai acabar o estoque de informação, e aí você não vai saber o que dizer depois.

O interessante é que você pense rápido e fale mais pausadamente, com isso, você consegue administrar melhor a sua apresentação e resolver problemas para não ficar “atolado”.

Para você preparar essa apresentação, vamos tratar agora sobre esse exercício da comunicação. Veja que o início de uma apresentação é um momento difícil, para o qual você muitas vezes fica treinando, às vezes por horas.

– Como vou iniciar? Vou falar bom dia, vou dizer oi, vou falar olá pessoal? E por aí vai.

Esse é um momento de grande preocupação. Você se preocupa com a sua indumentária, se preocupa com o ambiente que está a sua volta, e você se preocupa em ter tudo a sua mão, para que a apresentação comece a fluir bem.

É realmente importante termos essa preocupação, pois é quando nós começamos a apresentação que os espectadores nos olham e criam, a partir daquele momento, uma expectativa. A expectativa é dual, o expectador confia ou não confia, naquela pessoa que está ali apresentando.

Assim pensa o espectador: eu vou dedicar aqui alguns minutos, algumas horas a escutar essa pessoa e aprender com ela, ou não vai valer a pena. Fato é que nós temos, aproximadamente, 3 segundos para causar um impacto inicial sobre alguém.

Para ilustrar essa situação, na sequência, vamos abordar mais a frente um experimento a respeito disso. Mas antes, vamos evoluir a respeito de um exercício de respiração, uma vez que esse minuto inicial, que na prática são 3 segundos, são cruciais. Você precisa estar calmo naquele momento, para poder fazer uma boa apresentação, vejamos então o exercício de respiração. Este, consiste em você abrir os braços, seja de pé ou sentado na cadeira, esperando o momento de ser chamado para sua apresentação, o que pode ser feito com o auxílio de um livro, simulando uma leitura, ou não. Lembre-se de que as pessoas não precisam perceber que você está fazendo este exercício. Para tanto, desloque os braços horizontalmente para longe de seu tronco, segurando um livro com ambas as mãos (se lhe for útil), objetivando com isso pressionar o diafragma. Quando você pressiona o diafragma, você diminui o seu ritmo respiratório e em razão disso, todo o seu corpo vai se arrefecer. Com o exercício você vai ficar mais calmo.

Posteriormente, parte-se para a segunda etapa do exercício, que é a prática da respiração profunda. Essa última é a respiração que deve ocorrer ao longo da sua apresentação. A respiração profunda tem por objetivo a oxigenação, e com isso você vai ter potencializada a habilidade de raciocínio. Sem oxigênio, você sabe muito bem que nós não funcionamos, está certo? Entendida a importância da respiração, vamos tratar de outra parte importante, que é a comunicação visual.

Agora você já está sossegado, calmo, e seguro de que vai conseguir falar calmamente, e precisa, portanto, potencializar sua comunicação. Para tanto, há aspectos da oratória que transcendem a comunicação oral, sendo um destes a comunicação visual. E um exemplo que veremos aqui é a divisão da sala em quadrantes (Polito, 2001b, p. 160).

Esta técnica tem por objetivo potencializar sua comunicação visual. Sabemos que as pessoas têm uma necessidade muito grande de contato visual, considerando naturalmente as pessoas que têm os 5 sentidos. A visão é um dos sentidos que está diretamente associado com a capacidade de conquista, ou seja, com capacidade de conseguir fazer com que o outro lhe perceba como agradável (Pease; Pease, 2005, p. 122).

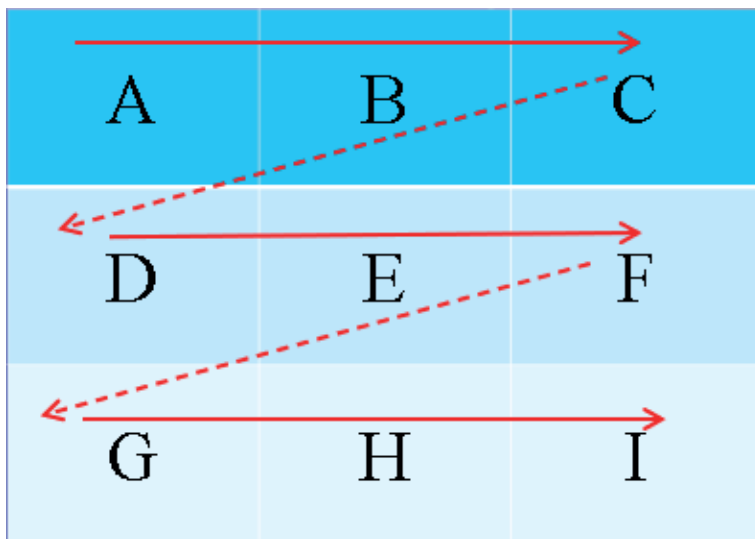
Naquele momento da interação, em razão da atenção que está sendo dedicada ao ouvinte, o palestrante consegue fazer com que o ouvinte se sinta importante. Essa conquista não é no campo amoroso, mas no campo profissional, ou seja, conseguir conquistar o seu interlocutor, esta é a meta.

Você, enquanto professor, consegue conquistar o seu aluno? Você, enquanto aluno, consegue conquistar a banca examinadora, na apresentação do seu trabalho de final de curso? Consegue conquistar seus colegas para que eles comprem a ideia de que o conteúdo que você está apresentando é um conteúdo pelo qual vale se apaixonar?

O apresentador é a forma concreta na qual as pessoas veem o conteúdo abstrato que está sendo exposto. Um professor de matemática, por exemplo, é a forma concreta na qual o aluno vê o conteúdo abstrato da matemática. É necessário que o aluno confie naquele que está falando, para que, confiando no professor, confie na matemática e compre então a ideia de que ela é uma ferramenta útil, para lhe acompanhar ao longo de sua vida acadêmica e profissional.

Para que o contato visual ocorra de forma harmônica, e que com isso, os participantes de uma palestra, por exemplo, entendam que a devida atenção está sendo dada a cada um deles, vamos então utilizar a técnica da divisão da sala em quadrantes, conforme ilustrado na Figura 2.

Figura 2 - Ilustração da Técnica do quadrante.



Imagine que você esteja à frente do público, de pé, ou seja, à frente do quadrante B. Você está próximo ao quadro, ou à tela de projeção, na parte frontal da sala de aula ou do auditório. Você tem a sua direita o quadrante A, e à esquerda o quadrante C. A segunda fileira é formada pelas letras DEF, a terceira fileira, por GHI, e assim sucessivamente.

Quando estamos falando com pessoas, é importante que se mantenha o contato direto. Em um ambiente virtual, temos vários recursos que nos auxiliam: o slide, o fundo que compõe o ambiente, e outros materiais de apoio. Para além disso, devemos ter atenção em direcionar, pelo menos em parte do tempo, os nossos olhos para o obturador da câmera. Este precisa ser entendido como sendo os olhos da plateia. É preciso que, recorrentemente, o palestrante volte o contato visual para o obturador da câmera, para que a plateia se sinta integrada, percebendo que a ela está sendo direcionada a fala.

Voltando a tratar do ambiente físico, presencial, é necessário que se tenha, por parte do palestrante, um deslocamento com os olhos, e até mesmo, potencializado por uma mudança de posição na sala, de modo a promover um movimento de contato visual, semelhante ao representado pela Figura 2. Não necessariamente dessa maneira, mas é importante que este movimento ocorra. As setas ilustram um possível movimento.

Você precisa “caminhar” com os seus olhos pela sala de aula para que as pessoas saibam que é com elas que você está falando.

Quantas vezes você tem, por exemplo, um professor, um palestrante se posicionando em apenas um dos lados de uma sala de aula e olhando apenas para um grupo restrito de pessoas. Quando isso acontece, ele está negligenciando uma outra parte da turma, que muitas vezes pode ficar desinteressada. É nesse momento que o aluno pega o celular, começa a notar alguma coisa fora de contexto, às vezes até conversar com quem está do lado. Ele está percebendo que a apresentação não é para ele, que o curso não é para ele. Quando alguém se sente assim, ele acaba se ausentando, fisicamente ou mentalmente.

Nós, enquanto apresentadores, somos os responsáveis por direcionar para as pessoas a nossa comunicação e, com isso, fazemos com que eles se sintam parte do processo de comunicação.

Em uma apresentação, é necessário ter atenção com a instabilidade emocional. Esta se revela, por exemplo, no momento em que você se mostra irritado, e por vezes eleva o tom da voz de forma ríspida. Você olha para a pessoa que fez uma pergunta, talvez até uma pergunta capciosa, mas é direito da pessoa perguntar, e então, você olha para ela demonstrando raiva.

A questão associada a esse tipo de instabilidade é que há uma grande relação entre instabilidade emocional e insegurança. Fato é que, quando você tem menos conhecimento sobre aquilo que você está falando, tem também mais chances de ficar nervoso ou irritado com comportamentos, por vezes inadequados, que acontecem durante a apresentação.

Esses comportamentos precisam ser entendidos como parte do processo. É natural que ocorra esse tipo de situação, e você precisa ter habilidade para lidar com isso. Receba, então, todo tipo de *feedback*, todas as perguntas, como algo bom, como algo amigável, como algo de quem quer contribuir.

Vamos tratar de como responder perguntas, mas no primeiro momento, queremos apenas que você entenda o seguinte, receba todo *feedback*, receba toda a pergunta de forma harmônica, de forma calma. Seja manso ao longo da sua apresentação. Essa segurança que você irá demonstrar é muito importante para potencializar a confiança que as pessoas terão em você. É necessário que elas confiem em você.

Se você é professor de matemática, por exemplo, e a pessoa confia em você, ela vai acreditar que matemática vale a pena, e isso é válido para qualquer disciplina. Lembre-se, nós somos a forma concreta na qual o nosso aluno, nosso interlocutor, percebe o conteúdo abstrato que estamos apresentando.

Precisamos também ter cuidado com as “muletas”. Este será o último assunto deste capítulo.

Muletas são utilizadas por aqueles que estão com dificuldade de caminhar. Então, se você está com dificuldade de “caminhar” ao longo da sua palestra, você acaba por se valer de muletas. E o que são muletas, em uma apresentação? São garrafinhas que você fica abrindo e fechando, são canetas que você fica rodando na mão, ou entre os dedos, ou apertando o botão que aciona a ponta, são cadeiras que você coloca a sua frente, e fica com as mãos apoiadas sobre ela.

Você está utilizando muletas quando coloca as mãos nos bolsos, quando você vai para a parede, se apoia nela, ou no quadro, com medo de ir para o meio da sala. Sim, você estará utilizando muletas.

Muletas são, então, artifícios que você utiliza para poder tentar se esconder das pessoas. Aquele que coloca, recorrentemente, as mãos nos bolsos ao longo de uma apresentação, está agindo como se quisesse, ele próprio, se esconder por inteiro dentro dos bolsos. Saiba, contudo, que a boa gesticulação e a postura adequada, favorecem a você, contribuindo para evitar a utilização de muletas ao longo de sua apresentação.

Nós temos muito a tratar sobre o conteúdo oratória, e esperamos a esta altura do livro, estar atendendo suas expectativas, contribuindo para seu desenvolvimento. Aguardamos você no Capítulo 2.

NÃO BASTA FALAR, É PRECISO INTERAGIR COM O PÚBLICO

Wendel Sandro de Paula Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Magda Aparecida Nogueira Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Fabricio Gomes Gonçalves
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

RESUMO

Abordamos aqui o processo de comunicação visto de forma interativa: emissor-receptor. Primeiramente, é necessário ter conhecimento do tema tratado para então aplicar técnicas de comunicação. Na interação, deve-se evitar gestos de dúvida, como: braços cruzados, mãos à frente da boca e coçar a cabeça. Acreditar que o sucesso está apenas para aquele que nasce com o dom da criatividade e da comunicação é uma excelente desculpa para não se movimentar em direção ao conhecimento, e assim justificar seu próprio fracasso. A criatividade e a comunicação podem sim ser aprendidas. Nas apresentações em grupo, cuide para que ocorra uma transição harmônica entre oradores, auxilie os membros do grupo do desenvolvimento de suas respectivas partes. Seja proativo, mas permita aos demais o protagonismo em suas próprias apresentações. Estas são, não só técnicas de oratória, mas de liderança.

Palavras-chave: Comunicação, Interação, Criatividade.

Do que trataremos aqui?

- Interagindo bem com o público
- Processo de comunicação: emissor-receptor
- Interatividades ativa e passiva
- Desenvolvendo o uso de sinais não verbais
- Dinâmica de apresentações em grupo

Neste terceiro capítulo vamos trabalhar com o tema, não basta falar, é preciso que haja uma boa interação. Abordaremos então o processo de comunicação visto de forma interativa: emissor-receptor.

Primeiramente, você precisa ter conhecimento do tema tratado, é natural. Se você não estudou sobre aquilo que você vai falar, se não pesquisou e se não tem informação, fica difícil aplicar a técnica, tendo como suporte de algo vago. A técnica não deve ser utilizada para que você seja um charlatão, mas sim, utilizada para potencializar sua comunicação, ou seja, você já tem o conhecimento, tem informação para poder transmitir, e agora vai aprender técnicas para transmitir de uma melhor maneira.

Para se comunicar bem você precisa conhecer o objetivo da interlocução. Existe a oratória forense, utilizada pelos advogados, juízes e promotores; a oratória religiosa, dos padres, pastores e demais líderes religiosos, a oratória voltada aos negócios, às vendas, e cada uma tem suas características específicas. Existe ainda a oratória acadêmica, que é tema deste livro, e sobre a qual estamos apresentando técnicas e exemplificações.

Na sequência, precisamos saber qual o grau de conhecimento do público-alvo. Aquele que te escuta, o quanto ele conhece daquele assunto? Com isso, você vai saber quais os níveis que você precisa retroagir nos conceitos que serão tratados, o quão mais detalhado e profundo, ou mais superficial você será na abordagem de alguns tópicos específicos. Quando você tem, em uma sala de aula, conhecimento do grau de informação desses indivíduos, é possível montar a estrutura do discurso de tal maneira a contemplar as necessidades de um maior número de pessoas, resgatando com informações básicas os menos informados e trazendo ganhos de informação aos mais esclarecidos.

Não raras as vezes, as turmas são ecléticas. Nós temos em uma sala de aula, indivíduos que tiveram formação, história de vida, nível de conhecimento pessoal, capacidade de compreensão dos fatos e até mesmo escolaridade formal, em níveis distintos. Há então aquele menos habilitado a aprender, ou seja, aquele que aprende com mais dificuldade, ou que detém menos conhecimento, que por sua vez irá apresentar maior grau de dificuldade.

Seja por qual motivo for, todos eles têm o mesmo direito à aprendizagem, ou ao aprendizado, sendo papel do palestrante, do professor, enquanto aquele que está trazendo a informação, contemplar essa diversidade. Isso posto, há de se buscar conhecer as expectativas, as necessidades, ou ainda, com qual finalidade aqueles alunos, interlocutores que são, estão buscando o conhecimento. Levantar esta informação é algo que se deve fazer previamente à aula, curso ou palestra, podendo, no momento de fato da interação, no máximo, lapidar esta informação e ajustar, quando possível, o conteúdo, visando atender as expectativas e necessidades daquele público.

Nos cursos de Oratória Acadêmica que ministramos, o público é, normalmente, formado por estudante de graduação e de pós-graduação, os quais possuem demandas em comum, embora em níveis de complexidade diferentes. Ambos buscam o conhecimento em oratória para desenvolverem a apresentação de seus trabalhos acadêmicos. Por isso, buscamos exemplos que tragam o conteúdo oratória para dentro de um contexto útil ao aluno, com o objetivo de nos aproximarmos da sua realidade.

Sabemos também quais são as resistências que este público possui. Por isso abordamos no primeiro capítulo a questão do medo. Este sentimento, que pode se tornar um aprisionador das potencialidades individuais, precisa ser superado para que você então, rompendo a inércia, comece sua vida de apresentador, palestrante ou professor.

Uma das grandes resistências que tem o indivíduo, é quebrar a barreira de estar sentado, se levantar e apresentar um trabalho. Quantas vezes você pode ter deixado, por exemplo, que outro colega tome seu lugar em uma apresentação, enquanto você poderia participar também dessa apresentação com ele, ou mesmo ser apenas você o apresentador?

É muito interessante que você se exponha, pois assim é possível adquirir conhecimentos em oratória e, conjuntamente, colocá-los em prática. Esse

processo permite então tornar a técnica algo natural, incorporando-a em sua apresentação, não de forma a repetir um protocolo ditado pelo professor, mas sim, se valendo dos conceitos de comunicação apresentados e, moldando, adaptando estes conceitos ao seu modo de falar, de agir, de gesticular. Com isso, aplicam-se as técnicas de oratória e ganha-se em autenticidade.

Nesse processo de comunicação há um raciocínio dual que se estabelece entre unilateralidade e interatividade. O processo de comunicação, como já fora abordado em páginas anteriores, não é apenas do emissor para o receptor. Há uma interação, a qual acontece muitas vezes de forma ativa, por meio de perguntas. Mas, ocorre também de maneira passiva, pois quando você já conhece as expectativas e o grau de conhecimento de seu público-alvo, você consegue se antecipar, e montar sua apresentação com base nas necessidades deste grupo. Por outro lado, você também precisa desenvolver a habilidade em perceber dúvidas que se manifestam no silêncio verbal dos alunos, durante sua exposição oral, mas que “gritam” nas expressões faciais e corporais como um todo, expressadas por estes mesmo alunos, enquanto permanecem em silêncio.

Muito desta capacidade de perceber as mensagens implícitas, entendendo estas como dúvidas que precisam ser respondidas, decorre da experiência em sala de aula. Todavia, a leitura dos materiais de oratória também nos permite desenvolver esta capacidade.

Uma clássica expressão de dúvida, mas que também pode sinalizar outros sentimentos, é aquela na qual o aluno está de braços cruzados, e com uma das mãos à frente da boca. Outro clássico gesto que enseja dúvida é coçar a cabeça. Em face a estes e outros gestos, você vai perguntar para a turma, nesse momento, se alguém tem uma dúvida específica. Diga aos alunos: vocês que têm alguma dúvida, gostariam de perguntar? Então você se aproxima da pessoa que está manifestando aquele tipo de comportamento e muitas das vezes a dúvida é evidenciada em forma de uma clara e sonora pergunta. Neste caso, teríamos uma interação ativa acontecendo naquele momento, o que é muito bom.

Há quem diga, que em uma aula ou palestra bem montada, ocorre de tal modo que você consegue responder à pergunta no exato momento em que ela surge na mente do seu aluno, do seu interlocutor. Com o passar do tempo você vai conhecendo quais são as principais dúvidas que surgem sobre aquele tema específico com o qual você trabalha. Você acaba desenvolvendo um pouco

dessa capacidade, mas uma reflexão que você pode fazer, mesmo ainda tendo pouca experiência em oratória é a pensar o seguinte: onde reside a minha dúvida? Quando eu vejo essa apresentação, quando eu leio esse trabalho, qual é o tópico que me gera dúvida? Qual tópico me gerava dúvida quando tive meus primeiros contatos com o tema? Para essas dúvidas, quais respostas eu tenho?

Desta forma você vai conseguir resolver alguns dos problemas e minimizar as necessidades de pergunta. Você responderá às dúvidas no momento que elas surgem na mente dos seus alunos, dos seus interlocutores, daqueles que assistem a sua apresentação.

Tratando agora da importância dos sinais não verbais, veja que, na evolução do ser humano, há muito mais tempo em termos de gestos, posturas e sinais não verbais do que de fala propriamente dita. A fala, na história do homem, é relativamente recente.

Para ilustrar esta importância dos sinais não verbais, tomemos um exemplo do cinema. Nos filmes protagonizados por Charles Chaplin, é possível observar muito de gesto e muito de postura. Você chora, sorri, se interessa pelo que está sendo apresentado, sem escutar nenhuma palavra. Que fenômeno é esse? Esse fenômeno é porque realmente nós absorvemos muito mais informação pelos gestos e pela postura, do que por palavras verbalizadas, quando estas estão dissociadas de qualquer gesticulação que as dê maior significado.

Se a um conjunto de gestos e posturas representativos incorporamos a voz, e a esta ainda acrescentamos o tom da voz, o processo de comunicação será potencializado. Ao considerar a voz, se aprende mais com o tom da palavra do que pela palavra propriamente dita. Considerando a amplitude dos sentidos, aprendemos muito mais com os olhos do que com os ouvidos.

Os filmes do cinema mudo faziam sucesso e fazem até hoje. Com o advento das tecnologias modernas, no cinema atual, que é rico em sons, temos muitas vezes a negligência por parte do ator, dos gestos e da postura adequados à melhor interpretação do personagem. Estes recursos, gesto e postura, que são tão significativos, proporcionam destaque àquele indivíduo que consegue incorporar na fala, nos sons, os gestos e as posturas, com a intensidade adequada. Isto porque tem-se um modelo de comunicação mais completo, pois assim se consegue atingir melhor o campo emocional do espectador. O ator que assim

trabalha consegue fazer com que os espectadores fiquem mais aficionados naquele filme e, com isso, gostem mais.

A Oratória é uma arte, e como tal pode ser aprendida. Mas algumas pessoas dirão que se alguém fala bem é porque nasceu assim, tem sorte, ou um dom. Existem sim, pessoas com habilidades diferenciadas, com característica natas, ou que foram adquiridas durante a vida, que lhes proporcionam maior facilidade na comunicação. Contudo, oratória é técnica, e como tal pode ser aprendida com horas de estudo, com horas de treino. Você nasceu sabendo lutar jiu-jitsu? Nasceu sabendo dirigir? Nasceu sabendo a profissão que hoje exerce? Estou certo de que a resposta para as três perguntas é negativa. Logo, se aprendeu isso e muito mais, poderá também aprender oratória.

Horas de estudo e prática, esse é o segredo para que você aprenda tudo. A dedicação pode transformar você mais do que imagina, pois, se envolver em um assunto durante um dia inteiro, faz com que ao final do dia você tenha um importante ganho em relação ao que detinha no início deste. Isto é válido, inclusive, quando se fala de criatividade. A crença popular é de que o indivíduo nasce com o dom da criatividade, ou nasce sem este dom. Acreditar nisso é uma excelente desculpa para não se movimentar em direção ao conhecimento, ou ainda, para justificar seu próprio fracasso.

A criatividade pode sim ser aprendida. Eu indico para você, um livro chamado O Efeito Medici (Johansson, 2008). Neste livro constrói-se a ideia de que a criatividade, e por consequência, a inovação, podem ser desenvolvidas por meio da interseção cultural.

Quando se tem profissionais de áreas distintas trabalhando para um bem comum, trabalhando, por exemplo, para a formação de estudantes, fundamentado no “Efeito Medici”, pode-se dizer que há ali um ambiente muito mais propício para que se atinja a universalidade no campo do conhecimento. Daí o termo universidade, designando a instituição na qual ocorre interseção cultural, em que várias habilidades, várias formações estão unidas para formar um profissional.

É também com base nesse princípio da interseção cultural, que se tem grupos ecléticos, com diversas áreas de conhecimento, trabalhando com um objetivo comum e conseguindo, com isso, o desenvolvimento de soluções criativas, de inovações.

Para você ter um bom processo de comunicação e consolidar isso em você, conheça a si mesmo, saiba o quanto você precisa de suporte técnico, saiba o quanto você precisa, por exemplo, de ter uma folha de papel com anotações ao seu lado, de ter uma ficha, de ter mais, ou menos, informações nos slides. O quanto de treinamento você precisa ter antes de iniciar uma apresentação, antes de ministrar uma aula, antes de proferir uma palestra.

Conheça a si mesmo para que você possa então dar o melhor de si. E aqui vamos reforçar esta frase sintetizando um bom conselho: “não busque ser melhor que ninguém, busque ser o melhor que você pode ser, isso já é muita coisa”. Busque melhorar sua técnica para ser o melhor que você pode ser. Isso é que nós temos que fazer. Assim, poderemos ter uma sociedade melhor, e é necessário para podermos evoluir dentro do nosso trabalho, dentro daquilo que nós buscamos enquanto pessoa, na nossa vida.

Pense rápido e fale pausadamente. Imagine que a fala é o momento da entrega da informação, e a mente, a indústria onde a informação é gerada. Se você produz mais lentamente do que entrega produto ao seu cliente, vai faltar estoque. Quem já fez alguma disciplina na área de Planejamento e Controle da Produção, descobriu que existe o estoque de segurança, necessário para que você consiga continuar atendendo ao seu cliente, mesmo em momentos em que a produção diminua o ritmo, posto que adversidades acontecem.

Então, por isso é necessário você pensar mais rápido do que fala. Quem fala mais rápido, ao contrário, verá faltar estoque de informação. Então, vamos pensar mais rapidamente e falar mais pausadamente, para que consigamos gerenciar essa entrega de informação ao interlocutor.

Observe sempre o impacto sobre as outras pessoas. Se o público está expressando sono, apatia, ou descontentamento, é sinal de que você precisa mudar a dinâmica, a tônica de sua apresentação. Esta mudança tem com o objetivo de resgatar seu público e permitir que continuem acompanhando com entusiasmo a evolução do assunto que está sendo exposto. Quando isso é possível, e quase sempre é, nós podemos naquele momento, mudar.

Com base nessa observação, do impacto sobre as outras pessoas, retomar o ritmo de apresentação que esteja mais agradável e que seja mais produtivo é necessário. Para trabalhar bem esta técnica, é importante que se conheça quais são as expectativas do grupo. Para quem está cursando a universidade,

seja na graduação ou na pós-graduação, certamente tem a apresentação de trabalho em grupo, como uma rotina nas disciplinas.

Primeiramente, vejamos sobre a questão da localização do grupo, ou equipe de trabalho, na sala de aula, ou no auditório. Embora muitas das vezes haja uma predileção do grupo de trabalho de se posicionar todo à frente, próximo ao quadro e de pé, entendemos que este posicionamento acaba por tirar o foco daquele integrante que está apresentando. Além disso, existe uma propensão de que os demais integrantes do grupo, que não estejam naquele momento apresentando, troquem alguma informação entre si, conversem, o que é prejudicial para o bom andamento da apresentação.

Em razão disso, sugerimos que usem uma outra estratégia. Deixem a primeira fileira de cadeiras reservada para aquele grupo que apresentará o trabalho naquele momento. Quando o grupo for começar a apresentar, todos os integrantes ficam de pé, à frente, voltados para a plateia, e aquele que irá iniciar com a introdução do trabalho, neste momento faz a apresentação do grupo, começando pelo integrante visitante, caso haja, ou por outro qualquer, e terminando com a própria apresentação. Este é o momento de uma apresentação sintética, mencionando apenas os nomes. Caso haja necessidade de uma apresentação mais detalhada, como: função no grupo, formação, origem, ou instituição/empresa a qual está representando – isto é mais comum em congressos – esta apresentação detalhada é realizada pelo próprio integrante, em seu momento de exposição oral.

Iniciada a apresentação do trabalho pelo primeiro integrante, passemos para a abordagem da transição entre os oradores, que é também uma etapa muito importante. Na transição, que é o momento em que sai um orador e entra outro orador, nós, em nossa experiência como professores, temos visto essa transição acontecer de forma muito abrupta. É comum observar que o estudante finaliza a sua parte da apresentação, senta, e outro estudante se levantar para poder apresentar a sua parte do trabalho – como se o trabalho fosse algo fragmentado – parecendo então que são trabalhos totalmente diferentes.

A mensagem que fica para o observador é que cada aluno estudou somente a parte do trabalho que ele iria apresentar. Com isso, cada aluno sequer conhece sobre o assunto que o colega de grupo irá apresentar, embora seja o

mesmo trabalho. Mas fato é que essa transição tem que ser harmônica, então vamos imaginar que a segunda pessoa a apresentar, se chame Marcos Vinícius.

Supomos que Francisco José, como primeiro apresentador, esteja tratando de logística, e mais especificamente sobre modal rodoviário. Marcos Vinícius, como segundo a apresentar, vai tratar do modal ferroviário. A transição poderia ocorrer de modo que no encerramento da apresentação de Francisco José, ele faça uma chamada para Marcos Vinícius, mencionando sobre o que ele vai tratar e destacando como um tópico relevante. Ele, por sua vez, se levanta e inicia sua apresentação, pegando o gancho que Francisco José deixará no final.

Vamos ilustrar um pouco mais este discurso:

Francisco José: – Estamos aqui encerrando esta parte da apresentação, que trata sobre o modal rodoviário. Vimos que é este o modal de mais elevado custo de transporte, mas que tem uma grande vantagem, que é o transporte ponto a ponto. Outra grande vantagem que nós abordamos aqui é a questão do baixo custo dos terminais de transbordo. Contudo, para distâncias maiores que 600 km, temos um outro modal com maior competitividade. Este modal é o ferroviário, e nós temos aqui um especialista na área, que é o Marcos Vinícius, e que a partir de agora trará para vocês informações importantes sobre esse modal.

Marcos Vinícius: – Após a apresentação do Francisco José, sobre o modal rodoviário, ficamos convencidos de que este modal tem sua aplicação garantida, que é no transporte a curtas distâncias e para produtos de alto valor agregado, de modo que mesmo com o desenvolvimento de outros modais, este ainda continuará existindo. Foi muito interessante essa sua abordagem introdutória sobre o modal ferroviário. Você tocou num ponto crucial, que é a questão da competitividade à longa distância. Vamos começar abordando as características deste modal para nós percebermos o porquê dessa competitividade existir.

Veja que essa transição foi harmônica. Deste modo, fica notório que se trata de um trabalho organizado de modo que, embora cada membro do grupo tenha sua especialidade, sua área de concentração, ambos entendem do tema como um todo, e são capazes de abordar a parte que ficaram responsáveis – modal rodoviário e modal ferroviário – situando cada uma destas partes dentro de um contexto maior, que é o tema do trabalho, no caso, logística.

Quando a apresentação do trabalho é finalizada, pode ocorrer a necessidade de agradecer a elogios e considerações positivas realizadas pela plateia,

ou, caso as coisas não tenham ocorrido muito bem, algum pedido de desculpas em razão de falha, erro, atraso ou qualquer outro ponto negativo que tenha ocorrido. Agir corretamente, nestes momentos, também é, utilizar técnica, e desenvolver esta habilidade é importante. Há algo que nós também precisamos desenvolver, que é nossa capacidade de liderança. O bom líder é aquele no qual os outros podem confiar.

As pessoas confiam naquele indivíduo, pois quando tudo dá certo, quando se obtém sucesso, ele coloca o grupo à frente e diz: este sucesso é mérito da nossa equipe. Não se diz que o sucesso é seu, pois o reconhecimento de seu trabalho deve ser algo que parte dos outros, e não de você mesmo. Por outro lado, líder é aquele indivíduo que quando as coisas não vão bem ele protege a equipe, dá um passo à frente, olha para a plateia e diz: peço desculpas a vocês pelo que ocorreu. Com isso ele toma para si a responsabilidade, como quem protege os demais membros.

Voltemos à questão do agradecimento em nome do grupo. Quando chega ao final da apresentação, vamos supor que tenha sido um sucesso. Ocorreu tudo bem, a equipe foi aplaudida e recebeu elogios dos organizadores. Neste caso, o integrante que está com a palavra, ou o integrante que exerce o papel de líder, e fala em nome da equipe, olha para a plateia e diz: eu agradeço a oportunidade de nós termos participado, e esse trabalho que vocês viram agora foi oriundo de uma ampla pesquisa. Agradeço e parablenizo a participação do Marcos Vinícius, da Ana Carolina, da Ana Raquel, da Thaís, do Fabricio e do Clovis, que se mostraram pessoas extremamente competentes e que muito contribuíram na elaboração deste trabalho. É uma satisfação para mim poder trabalhar com vocês. Neste caso, a liderança foi exercida pelo Francisco José.

Com este padrão de conduta você vai atrair pessoas boas para o seu lado. Todas as vezes que alguém pensar em integrar uma equipe, lembrarão de você e considerarão fortemente integrar sua equipe. Perceberão que não será em vão “dar o sangue”, o suor, o trabalho, pois receberão em troca o reconhecimento e o mérito.

Por outro lado, se algum erro ocorreu no trabalho, se naquele momento das perguntas alguém não foi bem na resposta, peça desculpas em nome do grupo. Então, você olha para a plateia e diz: em nome do grupo, peço desculpas por algum momento em que as nossas respostas não estiveram a contento

da expectativa e demanda de vocês, e aqui me disponho, por meio das redes sociais, a dar continuidade a essa nossa interação, respondendo às dúvidas que eventualmente surgirem, que estiverem dentro da nossa capacidade de conhecimento.

Durante esta fala, se coloque à frente, pois as pessoas vão perceber que se estiverem integrando o seu grupo, e ocorrer algum problema, elas não serão jogadas na cova dos leões, e sim, protegidas. Você estará junto a elas, de braços dados. Isso demonstra que são mais que um grupo de trabalho, e sim, uma equipe. Naturalmente, este pedido de desculpas ocorre caso haja necessidade, pois não havendo, pode-se apenas demonstrar que estão disponíveis para continuar interagindo, mesmo que virtualmente, após encerrada a apresentação, sem utilizar o termo desculpas.

Os integrantes do grupo, ou equipe de trabalho, devem cuidar para que sejam eles, os primeiros a demonstrarem interesse e entusiasmo pelo trabalho que está sendo apresentado. Vemos que muitos destes grupos que são formados para desenvolver um trabalho, se mostram dispersos, desinteressados. Aqui entra a importância do papel do grupo enquanto ouvinte. Como você poderá, em uma palestra de oratória, se interessar pelo assunto, quando o próprio professor, enquanto apresentador, não demonstra interesse, não demonstra entusiasmo?

Só conseguimos transmitir para o outro que algo vale a pena, fazer com que o outro tenha interesse por alguma coisa, se antes nós mesmos demonstrarmos interesse. Veja que algumas concessionárias de veículos têm planos de compra específicos para funcionários, tais como: parcelamento diferenciado, taxas de juros reduzidas e manutenção mais acessível. Com isso, a empresa está incentivando que seus funcionários comprem veículos da mesma marca que eles vendem.

Em administração, o funcionário também é chamado de cliente interno, de tal modo que primeiro a empresa tem que conquistar seu cliente interno, para depois conquistar os clientes externos. Se você comprou o produto da empresa que trabalha, significa que você percebeu valor agregado e relação benefício-custo interessantes. Com isso, é de se esperar que sua oratória nas vendas terá maior poder de persuasão (Abreu, 2008, p. 25). Se os clientes externos observam que você tem o veículo daquela marca estarão mais propensos a comprar.

Voltando à questão dos grupos de trabalho, imagine que há parte de um grupo sentado, assistindo o membro deste grupo que está fazendo a apresentação, e ao mesmo tempo os integrantes desse grupo estão dispersos, consultando o celular, ou mesmo lendo o trabalho para decorar sua parte, até que chegue o momento de sua apresentação. O restante da classe observa tudo isso, e começa a acreditar que não vale a pena prestar atenção no que está sendo dito ali, pois se nem o próprio grupo demonstra interesse, não espere que os demais valorizem aquele trabalho.

A postura correta dos membros que estão sentado, assistindo à apresentação de um dos integrantes do grupo, é com o tronco ereto, às vezes até levemente projetado para frente, os olhos abertos e brilhantes, prestando atenção, e demonstrando estarem maravilhados com o que estão vendo e ouvindo. Os demais alunos, ou seja, qual for a categoria de participantes, observam este comportamento e concluem, tem algo importante acontecendo, olha como o grupo está entusiasmado. Vamos então observar, vamos prestar atenção.

Para encerrarmos este capítulo, este fenômeno é algo semelhante ao que acontece quando uma pessoa para e fica olhando para o céu, e de repente umas 10 pessoas estão ao redor. Eles não sabem porquê, mas tem alguém interessado, esse alguém é você, e com isso você acabou persuadindo as outras pessoas.

TÉCNICAS APLICADAS A RECURSOS AUDIOVISUAIS

Wendel Sandro de Paula Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Magda Aparecida Nogueira Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Fabricio Gomes Gonçalves
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

RESUMO

Figuras, tabelas e quadros são ícones utilizados nas apresentações, com o objetivo de potencializar o seu aspecto visual. Muito se aprende com os olhos, e por isso, o sentido da visão precisa ser bem explorado nas apresentações para tornar mais eficaz a transferência de informação. Quanto às legendas, nas figuras, estas permitem que o indivíduo associe as variáveis, e por consequência, o conteúdo que está sendo representado por elas, aos respectivos elementos gráficos representativos. Outra estratégia de apresentação está no uso das cores, seja nos slides ou mesmo na vestimenta. Esta é uma dúvida recorrente, e para conseguirmos encontrar as cores mais apropriadas, precisamos conhecer as características das cores e o que elas despertam no público.

Palavras-chave: Fontes, Cores, Vestimenta.

Do que trataremos aqui?

- Aplicações de quadros, tabelas e figuras
- Uso adequado de ponteira luminosa
- Destaque informações importantes
- Tamanho das fontes e composição dos slides
- Aplicações das cores na apresentação
- Apontamentos sobre vestimenta apropriada
- Apresentação de slides buscando a persuasão

No capítulo 4, abordamos alguns dos tópicos aqui apresentados, fazendo menção a figuras, tabelas e quadros, porém, de forma introdutória. É por estes pontos que vamos começar.

As figuras, tabelas e quadros são ícones utilizados nas apresentações, com o objetivo de potencializar algo, que nós já caracterizamos neste livro como de grande importância nas apresentações, sendo este, o aspecto visual da apresentação.

Foi destacado em capítulos anteriores, que muito se aprende com os olhos, e que por isso, o sentido da visão precisa ser bem explorado nas apresentações para que nós possamos potencializar então essa transferência de informação. Com isso, é possível conseguir que o público se lembre, durante mais tempo daquilo que lhe foi apresentado.

Seja em sua defesa de dissertação, em sua defesa de tese, ou ainda, em sua vida profissional, na apresentação de projetos para potenciais clientes, ou para seus pares, no ambiente de trabalho, seja qual for esse ambiente em que você estiver trabalhando e utilizando destas técnicas, é válido.

Em figuras, quadros e tabelas, temos que sintetizar a informação. Embora no trabalho escrito possa haver uma grande tabela, ou um grande quadro, que contemple todas as variáveis, dados ou resultados de uma pesquisa, quando estes recursos são utilizados em uma apresentação, seu conteúdo precisa ser sintetizado. Com isso, o público passa a focar e memorizar as informações mais

importantes, as essenciais. Para os que desejarem conhecer as informações, na íntegra, pode ser disponibilizado o material escrito.

A respeito deste conceito de minimizar a informação para maximizar o aprendizado, pode se dizer que, “em apresentações, mais é menos”. Isso pode parecer antagônico, mas não é. A explicação para isso é que quanto menos informação tiver sendo apresentada, mais visualmente perceptível ela será, e maior será a profundidade que se pode ter nas explicações, contextualizações e exemplificações sobre a informações.

Elabora-se então um conjunto de informações, a ser disponibilizado em uma apresentação, o qual é composto de uma necessária base de conhecimento que precisa ser apresentada, nas figuras, tabelas e quadros. Mas, este conjunto deve conter uma riqueza mínima de informações que permita transferir aquilo que se quer, em termos de conteúdo, sem que haja poluição visual.

Os trabalhos acadêmicos são, muitas vezes, construídos ao longo de anos. É assim com trabalhos de final de curso, dissertações e teses. Com um grande volume de dados e com uma vasta gama de informações obtidas no decorrer da elaboração destes trabalhos, é comum que se queira trazer à tona, evidenciar todo aquele conteúdo, mas é necessário fazer uma contenção de informações.

É uma falha na estratégia de apresentação trazer todo aquele conteúdo que está distribuído em grandes tabelas, para apresentação. Isso não é recomendável. O ideal é que se faça um recorte dessa tabela, trazendo algumas das informações que são núcleos da discussão, e que permitam fácil compreensão por parte daquele que é o seu interlocutor. Esta compreensão deve ocorrer, prioritariamente, durante a apresentação, para que dali saiam pessoas que poderão compreender e replicar as informações a terceiros. Se isso ocorrer, estabeleceu-se ali um efetivo processo de comunicação.

Desenvolver a síntese e a seleção das informações mais importantes, e trazê-las ao público, durante a apresentação, é básico como estratégia de divulgação dos resultados. Todavia, em um momento de perguntas um pouco mais pode ser dito sobre aquelas informações que foram suprimidas, mas que podem ser úteis em um embasamento, ou em uma comparação, que se façam necessários por ocasião da argumentação, para o esclarecimento de dúvidas e respostas às perguntas do público.

Em termos de ilustrações com figuras, para que se utilize do potencial da comunicação visual, gráficos são muito comuns de serem apresentados em trabalhos. Estas estruturas são utilizadas em muitas das pesquisas de ordem qualitativa, mas, principalmente, nas quantitativas, em que temos, nos gráficos, as informações numéricas sendo apresentadas e, ou, representadas por meio de elementos que ilustram a grandeza relativa associada às variáveis em análise.

Nas formas gráficas de representação, é muito comum haver poluição visual, o que se dá por excesso de números, de palavras, de cores e formatos que conferem mais informações do que aquelas que poderiam ser facilmente decodificadas pelo cérebro, e transformadas em aprendizado, em conhecimento.

Expresso de forma ampla, um gráfico precisa ter algumas informações básicas. É necessário que haja a descrição do que significa cada um dos eixos, então, se tem a denominação do eixo e a grandeza na qual os valores estão sendo apresentados. Note que quando são apresentas essas grandezas, se começa a permitir que o público faça a leitura desse gráfico por si só.

Tabelas e quadros são outros modelos de ilustração. Para ambos, é necessário que se tenha também no cabeçalho, as informações que expressam as grandezas nas quais estão sendo apresentados os conteúdos das linhas e das colunas.

Mas voltando ao gráfico, consideradas as informações básicas, além dos eixos, suas descrições e a apresentação das unidades nas quais as grandezas são expressas, precisamos apresentar as legendas. Os gráficos podem ser apresentados de forma colorida, ou ainda, em preto e branco. Neste último caso, utilizam-se de formas de linhas diferentes ou ainda formas de preenchimentos diferentes, valendo-se então dos recursos presentes no software que estiver utilizando na elaboração dos gráficos.

Mas, para que servem as legendas? A legenda é o que vai permitir que o indivíduo associe as variáveis, e por consequência, o conteúdo que está sendo representado por elas, aos respectivos elementos gráficos representativos, sejam eles linhas, colunas, ou outros elementos que ilustram grandezas.

Em situações como essa pode-se apresentar o valor junto ao elemento gráfico, ou não. O valor pode então vir junto à linha, à seção, ou à coluna. Contudo, vale a percepção pessoal, seguindo a regra do bom senso, em identificar

se esse gráfico está ficando com o excesso de informação. Lembre-se da célebre máxima: “em apresentações, menos é mais”.

Em se tratando de apresentação visual, em uma palestra, por exemplo, é necessário que seu interlocutor consiga obter a informação que está sendo apresentada sem precisar lhe perguntar o que está sendo expresso. Se você conseguir fazer isso, estará suprimindo a necessidade de informações no seu gráfico. Dúvidas ocorrendo, por parte da plateia, espere o momento de perguntas, ele pode ser perfeitamente utilizado para esta situação. Todavia, se há uma dúvida na plateia, que precisa ser esclarecida, pois é fundamental para que possam acompanhar o desenvolvimento da apresentação, é importante saná-la naquele momento.

Na busca de um recurso audiovisual o mais agradável possível, e que dele se possa facilmente decodificar as informações ali expressas, o tamanho da fonte é uma dúvida recorrente. Nesse sentido, quando você monta um slide, é necessário levar em consideração, quem é o público-alvo e a que distância ele irá estar do recurso audiovisual, para que você possa perceber o padrão de slide que deverá utilizar. Isso, inclusive, tem a ver com o fator cores, tipo de fonte, modelo de ilustração e outros aspectos.

Perceba que existe, claramente, uma grande diferença se você tiver fazendo a apresentação do seu trabalho para crianças, para adultos, para idosos, para pessoas de maior nível de conhecimento formal, ou para pessoas com menor nível de conhecimento formal. Então, dentro dessas diferentes formas de apresentar, estão formas diferentes de atender a esses públicos-alvo.

É importante destacar que o tamanho da fonte a ser utilizada nas apresentações está totalmente distante do que você conhece como fontes recomendadas para trabalhos escritos. Normalmente, em um trabalho escrito, utiliza-se as fontes de 10 a 14, todavia, em apresentações visuais, slides, por exemplo, as fontes são da ordem de 28 a 44. Não há aqui o objetivo de indicar o tamanho da fonte a ser utilizado, mas sim, mostrar a grande diferença que existe em fontes para trabalhos escritos e fontes para apresentações. Cabe ao autor de cada apresentação testar e escolher o tamanho mais apropriado.

Há outras questões que são importantes de se considerar na apresentação de slide. Quando a projeção do slide ocorrerá em um ambiente físico, como em um telão, por exemplo, esteja certo de que há um contraste de cores

muito menos evidente do que você tem na tela do seu computador. Há uma perda de qualidade durante a projeção. Então, por isso, é importante que você assegure bom contraste de cores, na confecção do slide, pois, caso contrário, se você tiver um fundo muito claro, e usar letras brancas, por exemplo, pode ser que o seu slide não fique legível ou pelo menos, que não tenha uma qualidade adequada de apresentação. Isso vai cansar o seu espectador, o seu interlocutor e, sobretudo, vai dificultar a transmissão de informação.

É importante que se evite muita informação em um só slide. A melhor estratégia é dividir o conteúdo em um maior número de slides, para que se consiga que o público acompanhe a evolução da apresentação e assimile o que está sendo apresentado. Para tanto, além do tamanho de fonte apropriado, é necessário considerar o número de frases e o número de palavras por frases, em um slide.

Uma regra para se ter como referência, é o uso de 6 linhas por slide, 6 a 8 palavras por linha. Normalmente, 6 palavras produzem melhor resultado. As 8 palavras geralmente já demonstram excesso, salvo quando se está apresentando, por exemplo, partes do trabalho científico que muitas vezes não podem ser fragmentados. São exemplos deste caso, o problema de pesquisa, os objetivos e as hipótese, as quais partes importantes e precisam ser destacadas.

Perceba que a utilização de um número maior de palavras na mesma linha, não é algo proibitivo, mas sim, que essa não seja a base da sua apresentação. Se de forma repetitiva os slides forem apresentados com muitas palavras, com muito texto, com muita informação, estes se tornam muito carregados, e a apresentação perde uma de suas principais funções, que é dar vida, conferir dinamismo ao conteúdo apresentado.

Slides com muito conteúdo tornam a apresentação muito cansativa e geram uma dificuldade muito grande, para aqueles que estão assistindo, em conseguir fazer a leitura desses slides. Eles começam a perder a informação disponibilizada via recurso audiovisual.

Avançando nas estratégias de apresentação de conteúdo, vamos tratar sobre o uso das cores. É uma dúvida recorrente que cores devem ser utilizadas nos slides, e até mesmo na cor da própria vestimenta do apresentador. Para conseguirmos encontrar as cores mais apropriadas, precisamos conhecer as características das cores e o que elas despertam no público.

As cores se dividem em: quentes, frias e neutras. As cores quentes, em geral, remetem a movimento, ao lúdico, sendo estas: amarelo, laranja e vermelho. Estas cores devem ser evitadas como pano de fundo da apresentação e também como cor predominante na vestimenta. Elas devem ser utilizadas como acessórios, conferindo destaque a pontos que se queira evidenciar em um slide, como títulos, marcadores e, ou, gráficos. Nas vestimentas, são usadas para quebrar a monotonia das cores frias.

As cores frias são: azul, verde e violeta. Elas estão muito associadas a momentos onde o profissionalismo, a seriedade, a confiança, é o que se está buscando representar. São conceitos que podem ser representados por meio destas cores. Assim, é possível, por exemplo, utilizar o azul, como a base, ou seja, o pano de fundo do slide, em uma apresentação acadêmica formal, por exemplo.

As cores neutras são: preto, branco e os diversos tons de cinza. Estas cores remetem a algo como confiança, seriedade, profissionalismo. Assim como no caso das cores frias, estas cores neutras também podem ser combinadas com as cores quentes, estas últimas, apenas em detalhes ou itens a se destacar, permitindo a quebra da monotonia e a inserção da tônica do movimento.

Em termos de vestimenta, nós temos uma variedade muito grande de roupas em nossa cultura. Tratar sobre vestimentas adequadas é ingressar em um tema polêmico, mas algo importante a destacar é tratar de alguns conceitos básicos e que não ferem a nenhuma cultura. É necessário utilizar roupas que não chamem mais a atenção do público para o apresentador do que para a apresentação (Polito, 2001a, p. 101).

Você não deve ser o destaque, pois o principal destaque é a apresentação, ou seja, o conteúdo propriamente dito. Então, alguém que diz, eu vou utilizar uma camisa vermelha porque aí as pessoas vão olhar para mim, este alguém não está utilizando a estratégia adequada, principalmente, se estamos tratando de uma apresentação acadêmica ou profissional, em uma instituição de ensino, ou uma empresa/organização.

Neste caso, o público irá perder o foco, desviar a atenção. O que está acontecendo é que o apresentador está distraindo as pessoas que estão assistindo. Em razão disso, devemos evitar que a base seja formada por cores quentes, e evitar, inclusive, que estas cores estejam presentes na nossa vestimenta.

Seja você homem ou mulher, utilize essa vestimenta de tal modo que ela dê um contraste adequado com o seu tom de pele. Se você tem um tom de pele mais escuro, é prudente que você utilize cores um pouco mais claras para poder potencializar o contraste. Nós apostamos muito nessa questão do contraste. Assim, se você tem um tom de pele mais claro, você deve pesar um pouco no tom mais escuro, para a sua vestimenta.

Ainda tratando da indumentária, temos que tomar cuidado com acessórios que venham a distrair o interlocutor. As mulheres, por exemplo, que estejam utilizando pulseiras, cordões, anéis costumam recorrer a estes, em algum momento, como uma “muleta” manipulando estes acessórios durante a fala. Até mesmo homens, ao utilizar um relógio, por vezes, fica rodando a pulseira do relógio no braço, com grande frequência. Tudo isso precisa ser evitado, minimizado.

Acessórios não são proibidos, e na medida certa são até interessantes, como ícones a emanar mensagens positivas. Deve-se, contudo, cuidar para que não sejam eles, armadilhas para a nossa apresentação.

Esteja também atento aos cabelos grandes. Cabelos longos, muitas vezes precisam ser, de certo modo, contidos, para que o apresentador, ou apresentadora, não fique a todo momento removendo o cabelo da frente dos olhos. Se isso se feito de forma recorrente pode-se tirar, um pouco, a elegância da apresentação.

Chegamos a uma interessante parte deste capítulo, que tem por objetivo apresentar a importância de cuidar da dinâmica dos slides, por exemplo, escolhendo corretamente a forma na qual o slide irá surgir na tela. Nós somos capazes de, rapidamente, percebemos algo como bom ou ruim, certo ou errado, agradável ou desagradável, e isso ocorre em razão de algumas características captadas pelo nosso cérebro, as quais associamos com outros fatos já conhecidos, para que então se estabeleça um juízo de valor.

Somos capazes de fazer escolhas muito rapidamente, porque o nosso subconsciente é treinado para isso. Para comprovar este efeito, em palestras, costumamos apresentar a foto de uma pessoa, de tal modo que a mesma foto é apresentada à plateia por duas vezes, sugerindo serem irmãos gêmeos. A diferença é estabelecida pela forma como o slide surge na tela. Uma das fotos ingressa na tela da esquerda para a direita da plateia, enquanto a outra ingressa da direita para a esquerda.

Ao perguntar à plateia qual o irmão mau e qual o irmão bom, ou ainda, qual deles é o real culpado por um crime, sempre há um posicionamento na maioria da plateia sobre a foto que ingressou na tela da direita para a esquerda, como sendo a foto do irmão responsável pelo crime. Mas o que torna esta decisão tão instantânea, se a plateia não dispõe de nenhuma outra informação que possa ajudá-la nesta decisão?

A explicação está no fato de que no mundo ocidental, as pessoas aprendem a ler e a escrever formando frases e as verbalizando, da esquerda para a direita. Assim, tudo o que lhes é apresentado nesta mesma sequência, é assimilado como algo harmonioso, facilmente compreensível. Logo, quando temos um slide entrando da forma como aprendemos a ler e a escrever acreditamos que naquele slide há algo ao qual podemos depositar confiança, aceitar, ou entender como bom. O caso contrário ocorre para o slide que entra da direita para a esquerda (Weissman, 2009, p. 202).

Por que nós temos que tomar cuidado e onde nós devemos utilizar esse tipo de informação? Perceba que se você está apresentando seu trabalho acadêmico que contém resultados de um experimento estatístico, o tratamento que representa o melhor resultado deve ter seu slide ingressando da esquerda para a direita. Com isso, você potencializa a percepção de que aquele tratamento é realmente superior aos demais.

Outros tratamentos, que não obtiveram êxito, ou que foram os segundo e terceiro colocados, você pode utilizar a estratégia de ingressar com esse slide da direita para a esquerda, por que quando você faz isso, você potencializa a percepção de que aquele tratamento representa algo secundário.

Ampliando a aplicação desta técnica, todo o cuidado deve ser tomado quando você, por exemplo, estiver entrando em uma sala. Quando você for apresentar o seu projeto, quando você for concorrer com alguém, priorize sua entrada pela esquerda da plateia, se possível, ou, no mínimo, assegure que todos os concorrentes entrarão pela mesma porta. O mesmo se aplica em um processo de julgamento, em um tribunal, ou mesmo, em reuniões de trabalho.

TÉCNICAS DE MARKETING PESSOAL

Wendel Sandro de Paula Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Magda Aparecida Nogueira Andrade
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

Fabricio Gomes Gonçalves
Universidade Federal do Espírito Santo (UFES)

RESUMO

O marketing pessoal é composto por um conjunto de técnicas que potencializa sua capacidade de comunicação e de persuasão. Quando estiver gravando vídeos, cuide para que a câmera fique posicionada de modo que você não precise ficar olhando para baixo. Quanto às pernas, precisamos demonstrar estabilidade e também estarmos confortáveis. Todas estas técnicas de oratória têm como propósito qualificar o palestrante para que este possa transmitir o conteúdo de forma assertiva e persuasiva. A importância da aparência é uma questão que está além da futilidade, mas sim, nos ajuda a conquistar respeito, que por sua vez é a soma de estima e admiração.

Palavras-chave: Gestos, Postura, Credibilidade.

Do que trataremos aqui?

- Demonstrações de segurança e confiança
- Conferindo credibilidade ao conteúdo
- Gestos e Postura
- Vícios de linguagem

Marketing pessoal, oratória e desenvolvimento de liderança, são técnicas muito associadas, ou seja, que possuem alguma intercessão. Assim, o marketing pessoal é composto por um conjunto de técnicas que vale a pena ser estudado, buscando potencializar sua capacidade de comunicação e de persuasão. Deste modo, em negociações, em apresentação de projetos profissionais, ou mesmo de trabalhos acadêmicos, você poderá ter ampliado seu poder de convencer e promover mudanças de comportamento nas pessoas com quem estive interagindo, proporcionando melhor compreensão do que lhes é proferido e maior aceitação das novas informações que lhes forem apresentadas.

É importante ter em mente que nós somos a forma concreta na qual as pessoas vêm o conteúdo abstrato que estamos apresentando. Quando apresentamos uma palestra de Oratória Acadêmica, somos a personificação da Oratória para aquele público, somos a forma concreta na qual eles vêm o conteúdo abstrato, Oratória. Esse mesmo raciocínio se aplica se o conteúdo a ser abordado for português, matemática, ou qualquer outra área do conhecimento.

Em razão disso, temos que transmitir quesitos, enquanto pessoas, os quais queremos que o público perceba no conteúdo do qual estamos tratando. Queremos que o público entenda o conteúdo, a matéria, a técnica que lhes é apresentada como algo estável, seguro e confiável. Por isso, precisamos que elas percebam em nós os mesmos predicados.

Sabido isso, dizemos que, para que o público confie no conteúdo apresentado ele precisa, primeiramente, confiar naquele que o apresenta. Por isso, para que um público presente em uma palestra de Oratória, ou uma aula, proferidas por nós, confie no que está sendo apresentado a eles, este público precisa antes confiar em nós. Precisam também acreditar que somos estáveis, alguém com capacidade profissional, porque confiando em nós, ele passa a confiar no

conteúdo que estamos transmitindo. Para isso, temos aqui algumas técnicas que farão com que nós sejamos percebidos como alguém que se pode confiar.

Primeiramente, vamos tratar da questão dos ombros e do queixo. Devemos evitar ficar com o nosso queixo abaixado e com os nossos ombros curvados para frente. Perceba que um lutador, quando entra no ringue, quando entra no octógono, ele toma essa posição. Punhos cerrados, se posiciona ligeiramente de lado, flexiona os ombros para frente e abaixa o queixo e a partir daí vai para a luta. É uma posição inicial muito comum, onde ele começa a desenvolver a sua arte, a sua técnica de luta.

Por que o lutador adota estes procedimentos? Porque ele precisa proteger alguns pontos vitais. Ele precisa proteger o pescoço, o tronco e se posicionar ligeiramente de lado para diminuir a área de contato, sendo esta uma posição de partida para diversos golpes. Fica mais difícil de ele ser atingido por um golpe quando ele está de lado do que quando ele está de frente, onde ele fica mais vulnerável. Contudo, se nos apresentamos dessa forma para quem nos assiste em uma palestra, o impacto é totalmente negativo (Polito, 2001a, p. 85).

O conjunto de posturas acima descrito, transmite ao público que estamos inseguros, receosos de receber um golpe, um ataque. A questão é que do outro lado, não temos alguém disposto nos atacar, pelo contrário, do outro lado, temos um número grande de pessoas que estão dispostas a interagir conosco.

Tratando agora da postura adequada, o correto é manter os ombros tracionados para trás pelas escápulas, o abdômen contraído e o queixo paralelo ao solo. Esta postura, nas apresentações, mostra segurança, confiança, e que o palestrante está aberto à comunicação. O que a linguagem corporal deste palestrante diz ao público é: eu não estou com medo; eu não estou inseguro; e eu estou super à vontade, expondo meus pontos frágeis, porque eu sinto confiança. Acredite, essa postura é a mesma utilizada no momento inicial em qualquer negociação.

A postura aqui descrita é adequada para iniciar uma apresentação, aula ou palestra, de forma a demonstrar confiança. Quando você mostra que confia em si, isso já é um bom início para que os outros possam confiar em você também. Você transmite essa confiança quando você se posiciona de maneira adequada.

Resgatando a postura temos: queixo paralelo ao solo, ombros tracionados para trás pelas escápulas, abdômen contraído e os pés paralelos. Não flexione

os ombros para frente, não faça isso, não deixe o queixo cair sobre o peito, pois essa é a posição de quem teme, a posição do perdedor. Não faça essa postura em suas apresentações. Quando estiver fazendo apresentações pela internet, ou gravando vídeos, cuide para que a câmera fique posicionada de modo que você não precisa ficar olhando para baixo.

Quanto às pernas, precisamos demonstrar estabilidade e também estarmos confortáveis. Veja que se você tiver um posicionamento, uma postura inadequada, você não só transmite uma informação negativa a respeito da sua segurança, mas como consequência irá prejudicar a credibilidade quanto ao conteúdo que você apresentará (Polito, 2001b, p. 23).

Além de prejudicar a credibilidade você prejudica a sua condição física, você compromete a sua estabilidade e a sua capacidade de permanecer proferindo a palestra durante muito tempo. Por isso, dê prioridade à posição paralela das pernas. Havendo destacado a importância da postura, vamos tratar da distância entre as pernas, pois isso vai variar em função do biotipo de cada pessoa.

Algumas pessoas se posicionam de forma a apoiar a maior parte do peso sobre uma das pernas. Assim, estando de pé, permanece apoiado em uma perna semiflexionada e a outra perna esticada à frente. Isso mostra uma posição de grande vulnerabilidade. Se você empurrar, por exemplo, essa pessoa que está posicionada com a maior parte do peso de seu corpo em uma só perna, a probabilidade de ele cair é maior do que seria se ele estivesse apoiado de forma a distribuir melhor o peso em ambas as pernas.

A primeira situação é considerada menos estável, e se você é menos estável, menos estável será conteúdo que você está apresentando, na perspectiva de seu público. Vamos repetir, você é a forma concreta na qual o seu interlocutor percebe o conteúdo abstrato que você está apresentando.

Quanto aos braços e às mãos, evite que os seus braços fiquem cruzados, pois esta postura demonstra que você está fechado ao diálogo. Em razão disso, alguém pode deixar de fazer uma pergunta para você, o que não é desejável uma vez que as perguntas são uma boa forma de interação com o público e permitem melhor aprendizado (Pease; Pease, 2005, p. 70; Polito, 2001b, p. 41).

Evite colocar as mãos nos bolsos da calça. Quando se faz isso, suas mãos passam a assumir o papel de quem segura uma muleta. A muleta é para quem está com má locomoção, então, tal qual quem possui dificuldade de caminhar,

você busca uma muleta, e como você não as tem, os seus bolsos são uma boa forma de você ter um apoio para continuar. Esse apoio significa uma tentativa de fuga, de tentar se esconder dentro do próprio bolso.

Evite colocar as mãos no rosto. Você sabe que uma criança quando está mentindo expõe a farsa por meio de expressões corporais. Então você pergunta para criança: foi você quem derramou tinta na parede? Ela diz: não, eu não. Mas, conjuntamente, a criança coloca as mãos no rosto, normalmente à altura da boca. O que a criança está tentando fazer? Na verdade, o corpo dela está tentando evitar que ela minta, então, ela apresenta verbalmente uma informação que não é verídica, o corpo sabe disso e tenta evitar que essa informação seja proferida (Pease; Pease, 2005, p. 29).

Quando ficamos adultos, dentre outras coisas, aprendemos também a disfarçar a mentira. Persiste, contudo, no indivíduo, a tendência de bloquear informações negativas que venham a ser emitidas. Só que o ser humano adulto, ao invés de levar a mão na boca, faz isso de forma discreta, e muitas vezes, quem está mentindo, além de negar verbalmente, simultaneamente, ou imediatamente antes ou após, toca o rosto, normalmente na boca ou próximo a ela. Embora de uma maneira discreta, o adulto está reproduzindo a mesma lógica da criança.

De posse desta informação, devemos evitar tocar a boca e tocar o rosto, de forma geral. É importante evitar, pois aquele indivíduo que está assistindo você, está mentalmente preparado para poder perceber gestos como esse, com gestos que simbolizam dúvida. Evite colocar a mão na boca, no cabelo, evite tocar o seu rosto durante as apresentações, exceto se você for realizar algum gesto pertinente a uma explicação, que para tal precise tocar boca, cabelo ou qualquer ponto do rosto.

Por exemplo, quando você diz: nós podemos entender que..., neste caso, tocar sua cabeça simultaneamente à pronúncia da palavra entender, este é um gesto que busca destacar o termo entender, pois o entendimento é algo que ocorre no cérebro.

Salvo estas situações, devemos evitar esse toque pois, pela evolução humana, o seu interlocutor, aquele que lhe assiste, tem a sua mente preparada para poder perceber estes gestos como, minimamente, questionáveis. Isso pode trazer o ensejo de que você está inseguro.

Esses gestos são muito comuns, quando você está fazendo uma apresentação e, principalmente, se você está em uma parte da apresentação na qual você está inseguro, porque domina pouco aquele conteúdo, está com medo de esquecer alguma fala, ou ainda, percebeu que alguma informação não foi dita no momento certo. Se isso acontece você começa a ter uma tendência de aumento da sua pressão arterial, e há uma vasodilatação em uma região bastante irrigada que é a região do nariz e da nuca. Por isso, é muito comum você ter coceira no nariz e na nuca durante a apresentação, nesses momentos de insegurança (Pease; Pease, 2005, p. 93).

A insegurança surge em razão dos motivos aqui apresentados, e quando isso ocorre, há uma tendência de começar demonstrar uma gesticulação própria da expressão de dúvida, as quais são decodificadas rapidamente pela mente das pessoas que observam. Um exemplo é coçar a cabeça, ou mesmo, no caso dos homens, coçar a barba. São expressões tão usuais como demonstração de dúvida ou insegurança, que são largamente reproduzidas nas revistas em quadrinhos, e entendidas como tal, pelas crianças. Vamos então marcar este ponto para que fique destacado para você: evite tocar o seu rosto durante a apresentação. Mantenha a gesticulação entre a linha da cintura e a linha dos ombros, prioritariamente.

Entre a linha da cintura e a linha dos ombros é a amplitude de gesticulação entendida como adequada para ambientes fechados, como palestras, apresentação de trabalhos em auditórios, em teatros e salas de aula. Abaixo da linha da cintura você teria uma gesticulação que estaria sendo pouco visível para as pessoas, e acima da linha dos ombros é uma gesticulação excessiva para esses ambientes. Estamos resgatando esta informação, pois é muito importante.

Para apresentar as informações na intensidade desejada, os gestos são grandes aliados. Falando de futuro, de passado, de união, de partilha, de controle, e outros mais, há um conjunto de gestos apropriados para designar cada uma destas mensagens (Polito, 2001b, p. 66). É ainda importante considerar que, dependendo do seu público-alvo, você precisa intensificar mais, ou menos, a gesticulação.

Se sua palestra é para um público pequeno e, ou, com alta capacidade de decodificação das informações, ou seja, com alto nível de escolaridade formal, é comum que sejam suficientes gestos mais suaves fazendo menção ao que

se quer informar, sendo prejudicial uma intensificação demasiada dos gestos. Então, se você fala de sentimento, aponta para o coração, se fala sobre ideias, aponta para a cabeça, e quando falar sobre discurso, sobre pronunciamento, aponta para a boca (Polito, 2001b, p. 20).

O modelo de gesticulação é diferente, se você tem um público muito grande em um local aberto e, ou, pessoas de baixo nível de conhecimento formal ou baixa capacidade de decodificação. É importante destacar aqui que essa baixa capacidade de decodificação da linguagem falada, pode se dar não só pelo baixo nível de instrução dos indivíduos, mas pela distância que eles estão de você e pelos inúmeros fatores de dispersão que estão ao redor deles. Nestes casos, é necessário que sua gesticulação seja mais intensa.

Quando nos deparamos com situações nas quais a intensidade da gesticulação está em desconformidade com o que foi apresentado aqui, temos uma reação de estranheza, pois percebemos uma perda de harmonia e de funcionalidade no processo de comunicação. Se a gesticulação se dá de forma muito intensa em um local que não é apropriado, aquele local pequeno, com poucas pessoas e de alto nível de compreensão, entendemos que existe algo errado ali. De maneira semelhante, também não aceitamos bem, percebendo que o processo de comunicação está sendo ineficaz, quando alguém está se comunicando em um ambiente aberto e com um público muito grande, como em um dia de campo, ou em uma palestra ao ar livre, e você percebe que a gesticulação está muito contida, aquém do que seria a demanda para aquela situação.

No último caso relatado, o palestrante teria que ser mais intenso na sua gesticulação, e por vezes, cabe passar um pouco da linha dos ombros quando quiser então intensificar a mensagem junto aos seus ouvintes.

Para uma ou outra forma de se comunicar, uma expressão corporal necessária de estar presente é o sorriso. Considera-se o sorriso verdadeiro, aquele no qual os músculos orbiculares e zigomáticos se movimentam. Os zigomáticos são músculos nas laterais da boca, os quais são contraídos em um sorriso verdadeiro, bem como em um sorriso forçado, aquele no qual o indivíduo na verdade não gostaria de estar sorrindo. Todavia, apenas no sorriso verdadeiro é que os músculos orbiculares, que estão às laterais dos olhos, são realmente contraídos. Naturalmente, não se pode eliminar a possibilidade de um sorriso simulado estar ocorrendo, e tendo conhecimento da técnica a pessoa também

fazer a contração dos músculos orbiculares. O que há de se esperar é que em repetidas vezes, o movimento do farsante não se sustente, e neste caso, ele passa a transmitir descrédito (Oliveira, 2011, p. 45; Pease; Pease, 2005, p. 54).

Mais do que ensinar a sorrir verdadeiramente, o importante é que você consiga isso naturalmente. O sorriso verdadeiro é a consequência de uma vida feliz, na qual você expressa seu sentimento, suas sensações. Neste caso, a natureza se encarrega de fazer com que surja o sorriso verdadeiro, não precisa treinar, é intrínseco. Para uma vida feliz, viva-a em todas suas dimensões: trabalho, família, amigos, relacionamentos, espiritualidade, exercícios físicos, e tudo o mais que você puder abarcar.

Todas estas técnicas de oratória têm como propósito qualificar o palestrante para que este possa transmitir o conteúdo de forma assertiva e persuasiva. A essência, o conteúdo apresentado e o conteúdo de conhecimento e demais atributos do palestrante precisam ser demonstrados. Para lapidar esta estratégia, precisamos saber que antes de amar o conteúdo, é preciso amar a forma. Então, aí vem a importância da aparência, questão que está além da futilidade, como muitos possam pensar. Aqui tratamos a questão de aparência por utilidade e funcionalidade (Furnham; Petrova, 2011, p. 78)

É comum que as pessoas busquem se unir a outras pessoas que possam, de fato, trazer contribuição. Seja nos estudos, no trabalho, ou até mesmo em termos de conversas circunstanciais, mas que possam somar.

Vamos resgatar um pouco a história do ser humano, de quando saíamos à caça. Para esta tarefa, precisávamos de vigor físico suficiente. Nos primórdios da humanidade, para conseguir vencer aquela empreitada e trazer alimento para “casa”, para si e para sua família, a presença de bons companheiros de caçada era fundamental. Se esses indivíduos não demonstravam saúde, você estaria, em breve, imerso em um problema, seja pelo não êxito na busca do alimento, ou mesmo podendo ser devorado por predadores. Esta mesma lógica, da busca de uma equipe saudável também era realidade nos combates entre tribos e nas guerras, onde a força física ou vigor eram importantes.

Queiramos ou não, temos ainda hoje a herança destas informações em nossa mente. Quando olhamos para uma pessoa, buscamos identificá-lo como um potencial parceiro para essa guerra, para essa caçada, que hoje, por vezes,

é o desenvolvimento de uma pesquisa, de um trabalho acadêmico, ou mesmo a execução de um projeto, já no campo profissional.

O vigor físico é considerado também como é uma característica que demonstra a capacidade de gerar trabalho. De acordo com especialistas, a pele – maior órgão do corpo humano – é a forma mais evidente de demonstrar saúde ou falta de saúde, contudo, podemos considerar também que a forma física é de extrema importância, na demonstração de o quão saudável você está. É lógico que há exceções, e não tenho a menor dúvida de que há pessoas com a saúde debilitada e com forma física muito destoante de um referencial contemporâneo, que são excelentes como parceiros de trabalho.

Esta informação não visa estigmatizar pessoas por meio de seu estereótipo, ou mesmo, embutir em você uma forma específica de julgamento para com os demais, pois nesta linha, estaríamos aqui promovendo algum grau de preconceito, e este não é o objetivo. O que buscamos destacar para você, com técnica de oratória, no tocante ao aspecto marketing pessoal, é que aquele que não lhe conhece, quando o vir pela primeira vez, irá buscar ali estabelecer um diagnóstico sobre sua personalidade.

As pessoas, nos primeiros segundos de um encontro, buscam ícones, como referências para identificar se podem, ou não, confiar em você. Isto não é um processo planejado necessariamente, e sim, um processo automático, instantâneo, mais baseado na capacidade nata do ser humano de distinguir o bom do ruim, o bem do mal, o promissor do pernicioso. Assim, quem demonstra saúde e boa forma física, características que costumam andar juntas, têm mais chances de conquistar a confiança dos ouvintes, pois demonstra credibilidade junto ao público. Posto isso, e vencida esta primeira etapa, na qual o público junto a você se sente em boas mãos, é hora de desenvolver o conteúdo, confirmando a expectativa positiva que se tem a seu respeito. Acredite, nesta sequência, tudo fica mais fácil.

De uma forma platônica, em alusão ao Filósofo Platão, podemos dizer que o público, primeiramente, amou a forma, compra a imagem que ele viu. A partir daí, estará mais propenso a comprar o conteúdo. De forma análoga, porém inversa, pode-se dizer que quando o público não compra a imagem fica muito mais difícil comprar o conteúdo.

Um exemplo prático do cotidiano é quando você vai a uma festa, em um ambiente em que você queira conquistar alguém, no âmbito amoroso. Você se veste adequadamente, se perfuma e se prepara para apresentar uma boa imagem inicial. Pois bem, na oratória funciona da mesma maneira. A diferença é que estamos falando de uma conquista do público, para que ele se apaixone, de fato, pelo conteúdo que está sendo apresentado a eles, seja este um projeto, uma teoria, um método, o resultado de um experimento, ou uma técnica produtiva, por exemplo.

Estas técnicas nos ajudam a conquistar respeito. Este tão desejado predicado – o respeito – é resultado da soma de estima e admiração. Enquanto a estima está mais relacionada com afeto, carinho e atenção, a admiração tem como foco a consideração, a valorização. A estima se alcança no trato com as pessoas, enquanto a admiração se busca por meio da riqueza de conteúdo que se apresenta, pela demonstração de conhecimento e pela contribuição que se consegue oferecer ao crescimento do público.

Esse importante conjunto de fatores da comunicação, que aqui estão sendo apresentados, são de extrema importância para que você possa consolidar sua capacidade de convencimento, para que as pessoas possam comprar a ideia de que você vale a pena e, por isso, o conteúdo que você traz para apresentar também vale a pena.

Seguindo na apresentação das técnicas, vamos tratar do aperto de mão. Este é um cumprimento que tem origem na necessidade de os povos identificarem, uns aos outros, como amigos. O que no passado era uma revista, em que o aperto de mão se estendia para um toque no antebraço para verificar a presença de armas, na atualidade, representa um gesto de cordialidade. Para executar o cumprimento, de forma a demonstrar igualdade entre ambos, o aperto de mão seja paralelo, com as palmas das mãos, de ambos, na posição vertical (Pease; Pease, 2005, p. 40).

O problema acontece quando, durante o cumprimento, a palma da sua mão está virada para cima, e o outro está com a palma da mão para baixo. Nesse caso, passa a impressão de que ele “dá as cartas”. O inverso acontece se sua mão estiver com a palma para baixo, pois na percepção de um observador, você é o dominante. Fato é que não queremos nem uma, nem outra posição. Queremos sim a posição de neutralidade, para que não possamos passar

imagens distorcidas para aqueles que estão observando, e que se houver algum julgamento naquele momento, que seja pelo mérito.

É necessário evitar que você inicie sua apresentação com um ponto negativo, sob o ponto de vista do observador, por ter se deixado cumprimentar com a palma da mão virada para cima. Então, minimamente, você pode apresentar a sua mão esticada e na vertical. Neste caso, se quem lhe cumprimenta resolver pegar a sua mão, virando-a de palma para baixo, você pode usar alguns artifícios para corrigir isso.

A primeira técnica é utilizar sua outra mão, tocando nas costas da mão de quem o cumprimenta, de modo a envolvê-la, e com as duas mãos, fazendo menção a um gesto de extrema cortesia, mas que na prática aumenta sua capacidade de aplicar força, posicionando a mão do outro na vertical. A segunda técnica é, considerando que você está cumprimentando com a mão direita, você aceitar o cumprimento, mesmo com palma de sua mão para cima, e na sequência, você dar um passo para a frente, na direção diagonal direita, com o seu pé direito primeiro, trazendo o esquerdo para junto deste, na sequência, mantendo a sua mão e a dele unidas, e ainda, mantendo o contato visual. Neste movimento, você conduzirá ambos ao posicionamento das mãos paralelas na vertical, com o detalhe de fazer com que se forme um ângulo agudo entre a mão e o antebraço do outro, reduzindo-lhe a capacidade de realizar a torção da sua mão e, portanto, de voltá-la à posição de subserviência.

Todos esses cuidados são importantes, pois como viemos destacando em parágrafos anteriores, num primeiro momento, o interlocutor, aquele que assiste a sua apresentação, tem apenas o impacto visual dos primeiros segundos para desenvolver algum juízo a respeito de você.

Na aplicação das técnicas de marketing pessoal, não queremos apagar ninguém, e sim, buscar nosso destaque, de modo que consigamos ser vistos de forma positiva. Assim, acreditando em nós, as pessoas podem mais facilmente acreditarem no conteúdo que temos a apresentar.

Agora vamos falar aqui sobre vício de linguagem. Por que falamos, é..., hã..., né... e outras expressões desagradáveis? São por algumas razões, como por exemplo, a falta de consciência. Muitas vezes comete-se um vício de linguagem, e não se percebe. Outras vezes advém da insegurança, quando, por exemplo, estejamos falando para você sobre uma alta do dólar, mas nós não sabemos

se o dólar subiu ou não, e imagine isso em uma aula de economia. Então, nós dizemos para você: – considerando a alta do dólar, né? Mas, na verdade, nós queremos que alguém diga sim, professor, isso mesmo. O dólar subiu em R\$0,20. Queremos informações que venham a corroborar nossa hipótese, e por isso, ficamos fazendo perguntas, e expressando dúvida, em um momento no qual nós deveríamos estar fazendo afirmações e demonstrando confiança.

Ao cometer esse vício de linguagem, na verdade, não estamos fazendo uma afirmação, e sim, lançando um questionamento. Se isso se torna sucessivo, quem escuta percebe como interrogações, e começa a duvidar da credibilidade daquele que fala.

Existe também uma terceira situação, que a má inflexão de voz. Esta decorre da inobservância da pontuação correta, e da dificuldade, por exemplo, de encerrar uma sentença afirmativa de forma assertiva. Quando isso ocorre, é como se houvesse uma lacuna ao final do período. Ao final da frase, e ao invés de um fechamento afirmativo, tem-se o surgimento de reticências, o que é percebido pelo interlocutor de forma negativa.

Cometer esporádicos vícios de linguagem, embora não seja desejável, não irá comprometer de todo a apresentação. Se há, portanto, uma repetição, sua apresentação se tornam deselegante. Assim, depois de ter tomado consciência de que você comete certo vício de linguagem, toda vez que você pensar, no momento em que você for pronunciar o termo que simboliza o vício, tente ficar em silêncio. O silêncio é solução para muita coisa, inclusive para começar a corrigir os seus problemas com vício de linguagem.

Nas conclusões, ao fechamento de uma apresentação, busca recapitular os principais pontos que você abordou e lançar uma expressão forte que sintetiza as ideias que se tornaram núcleo da discussão. Apresente as informações verbalmente, sem tanto apoio ao recurso audiovisual. Faça a conclusão de forma mais livre e se aproprie deste momento com suas interpretações mais particulares, porém, sempre frutos de uma análise consistente. Use bem a gesticulação, pois assim como foram os primeiros minutos, nestes últimos, o público costuma estar muito atento a que mensagem irão levar para casa. Com isso, você consegue potencializar a sua capacidade de comunicação.

Elimine os vícios de linguagem e trabalhe com uma postura adequada, demonstrando segurança para que você possa então transmitir essa segurança

para o seu interlocutor, e com isso, que ele possa confiar no conteúdo que você está apresentado. Assim, você potencializa sua comunicação e evita vieses na interpretação, que são muito comuns em empresas, no ambiente profissional em geral. Dentro dessa percepção, vejamos uma frase de Peter Drucker, que diz o seguinte: 60% de todos os problemas administrativos resultam da ineficiência na comunicação.

Ao final da apresentação, seja por despreparo ou modéstia, muitos pronunciam a frase “era só isso que eu tinha para dizer”. Mas veja o erro cometido, pois seu trabalho, que em uma graduação, pode levar 1 ano, e em um doutoramento, alguns anos para se confeccionado, fruto de tanto esforço e dedicação, para ao final ser resumido em um “só isso”. Não é justo com você. Termine verbalizando um muito obrigado, pois é bem melhor. Diga muito obrigado, mas não escreva isso, pois há algo mais interessante para o slide.

No último slide você pode apresentar uma frase ou uma figura que sintetize o núcleo do tema trabalhado, ou, ao invés disso, pode também trazer outra vez o título do seu trabalho, seu nome e contato. Muitas vezes você está em um ambiente, como uma empresa, apresentando seu trabalho e buscando vender uma consultoria, vender sua imagem, vender a proposta de trabalho que você tem, então, seu contato no slide é bem-vindo.

Estamos chegando ao fim deste capítulo, e ao final deste livro. Sabemos que os autores e o leitor acabam por estabelecer uma parceria, quase uma cumplicidade, pois na leitura desta obra apresentamos para você muito da nossa forma particular de ver a oratória, sempre fundamentada em princípios de comunicação e de outras áreas das ciências, contudo, em muitos momentos sob nossa particular interpretação. Você leitor, por sua parte, compartilhou, mesmo que no silêncio do seu pensamento, dúvidas, perguntas, e também as alegrias do aprendizado, da introspecção das técnicas e a ansiedade por colocá-las em prática e verificar o efeito destas sobre o público. Você irá se surpreender com os resultados positivos que irá encontrar.

Esperamos com isso, ter trazido para você informações que serão úteis durante toda a sua vida pessoal e profissional. Quando quiser compartilhar sucesso ou dúvidas, faça contato, ou volte a consultar algum trecho deste material. Aqui sempre será nosso ponto de encontro.

SOBRE OS ORGANIZADORES

WENDEL SANDRO DE PAULA ANDRADE



Engenheiro Agrônomo (2000) pela Universidade Federal de Viçosa. Possui mestrado (2002) e doutorado (2005) em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa. Atualmente é Professor Associado do Departamento de Ciências Florestais e da Madeira do Centro de Ciências Agrárias e Engenharias da Universidade Federal do Espírito Santo. E-mail: wendelandrade@hotmail.com

MAGDA APARECIDA NOGUEIRA ANDRADE



Zootecnista (1999) pela Universidade Federal de Viçosa. Possui mestrado (2003) e doutorado (2006) em Economia Aplicada pela Universidade Federal de Viçosa. Atualmente é Professora Associada do Departamento de Zootecnia da Universidade Federal do Espírito Santo. E-mail: magdanogueira@hotmail.com

FABRICIO GOMES GONÇALVES



Engenheiro Florestal (1998) pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, com especialização em Mudanças Globais e Desenvolvimento Sustentável pelo Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (1999). Possui mestrado (2006) em Produção Vegetal pela Universidade Federal do Espírito Santo e doutorado (2012) em Ciências pela Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro. Atualmente é Professor Associado da Universidade Federal do Espírito Santo. E-mail: fabricio.goncalves@ufes.br

ÍNDICE REMISSIVO

A

Aprendizagem: 23, 24, 31, 40, 53

Atenção: 10, 11, 23, 24, 25, 26, 36, 46, 47, 48, 62, 70, 83

C

Comunicação: 9, 10, 11, 12, 25, 26, 27, 30, 37, 38, 39, 40, 45, 46, 48, 51, 52, 54, 55, 56, 57, 66, 67, 74, 75, 76, 80, 83, 85, 86

Contato: 10, 11, 13, 14, 16, 17, 18, 19, 33, 34, 36, 37, 46, 47, 48, 76, 84, 86

Contextualização: 23, 24, 25

Cores: 64, 65, 67, 68, 69, 70, 71

Credibilidade: 24, 30, 74, 75, 77, 82, 85

Criatividade: 51, 56

E

Esquecimento: 36, 37, 40

Estruturação: 23, 24, 32

F

Fontes: 64, 65, 68

G

Gestos: 13, 19, 30, 31, 33, 51, 54, 55, 74, 75, 78, 79, 80

I

Instabilidade: 36, 37, 48

Interação: 12, 19, 38, 39, 46, 51, 52, 53, 54, 61, 77

P

Postura: 16, 49, 55, 62, 74, 75, 76, 77, 85

T

Técnica: 10, 13, 17, 19, 20, 27, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 46, 47, 52, 54, 56, 57, 60, 72, 75, 76, 80, 82, 83, 84

Temor: 36

V

Vestimenta: 64, 65, 69, 70, 71



científica digital



VENDA PROIBIDA - ACESSO LIVRE - OPEN ACCESS

