

A blue square logo with the text "M500" in white, tilted at an angle in the top right corner.

M500

MANUAL DE TREINAMENTO

COMO FALAR EM PÚBLICO **TÉCNICAS DE APRESENTAÇÃO**

A blue square logo with the text "M500" in white, tilted at an angle in the center of the page.

M500

Realização
Paulo Antônio Alves de Almeida

2011

INTRODUÇÃO

Esse treinamento envolve ferramentas e instrumentos de melhorias e aperfeiçoamento de todo o sistema de expressão oral humano.

As expressões físicas, espirituais, emocionais, mentais e sociais serão trabalhadas visando ampliar a capacidade de comunicação e expressão dos participantes.

O objetivo de todo ser humano é a realização de toda a sua capacidade e potencialidade.

INTRODUÇÃO

Apresentar-se falando em público requer coragem e determinação. Para alguns é uma ação corriqueira e tranqüila, mas para outros é bastante angustiante e exige esforços intensos.

A cultura greco-romana forma a base de nossa sociedade ocidental. Um dos ditados dos gregos diz:

. Quanto Desmóstenes fala, as pessoas dizem:

- Como ele fala bonito!

. Mas quando Péricles fala, as pessoas exclamam:

- Vamos fazer o que ele quer!

INTRODUÇÃO

É fundamental estarmos atentos e desenvolvermos nossa capacidade para participar de jogos que desenvolvam nossa capacidade de comunicação verbal e não verbal.

Jogo é desafio, é estímulo, e, nesse contexto melhor seria defini-lo como :

“ um instrumento de cooperação e de relação interpessoal entre duas ou mais pessoas estruturado por regras claramente estabelecidas.”

AQUECIMENTO

Passo a Passo

- *Relaxamento físico e mental:*
 - *Em uma posição confortável, siga as instruções do instrutor , tentando realizar fisicamente as atitudes mentais direcionadas.*
 - *Deve-se procurar deixar o pensamento o mais livre possível, sem censurar imagens, sons, cores, formas, objetos, pessoas e relatos.*

Treinamento Corporal

- *Alongamentos e Exercícios de Tai Chi*
 - *Trabalhar a concentração e flexibilidade.*
 - *Melhorar a saúde física e emocional*
 - *Desenvolver o controle da musculatura*
 - *Prender e soltar partes do corpo – brincar, saltar, pular e correr*
 - *Procurar diferentes maneiras de sentar, levantar e andar*

Treinamento Corporal

■ *Exploração do Espaço*

□ 1. *A vidraça:*

- *Em pé, cada participante inscreve no plano frontal, com o auxílio das mãos bem espalmadas, um retângulo cujas dimensões correspondam a seu próprio porte (altura, largura). Frente a esse plano, ele imagina, estar diante de uma vidraça, e a explora em todas as suas dimensões. Procede a um jogo apoiando a essa vidraça as diversas partes de seu corpo, empurrando-a, modelando-a, quebrando-a.*

□ 2. *O Oito*

- *Em pé, cada participante traça verticalmente com uma das mãos a forma de um oito que inscreve à sua frente, partindo de cima para prosseguir na altura de seus pés antes de tornar a subir. Mesmo traçado, começando na posição em pé, desta vez porém, o oito se desenvolve horizontalmente, bem achatado, na altura da cintura. Nos dois casos, o trabalho se faz em seguida executando o traçado com as duas mãos, havendo uma improvisação de movimentos a partir dessa forma de um oito.*

Treinamento Corporal

■ *Itinerário*

□ 1. O obstáculo:

- *Procura-se explorar um volume imaginário. Cada participante planta simbolicamente uma massa gigantesca que tentará escalar como se fosse um obstáculo interposto num percurso.*

□ 2. A pluma

- *Acompanhar as flutuações fantasistas e as subidas e descidas imaginárias de uma pluma que se esteja transformando (volume e peso).*

□ 3. O balão

- *Um dos participantes entra na inspiração do outro assimilando-se a um balão. Movimenta-se em todas as direções do espaço deixando-se levar pela respiração.*

□ 2. Animais

- *Despertar, espreguiçar , brincar como animais selvagens e imitar o caminhar de diferentes animais (gato, cachorro, dragões , macaco, leão etc)*

PROCESSO DE RESPIRAÇÃO

DIAFRAGMA

- **Os diafragmas.**
- Os diafragmas são como o seu nome diz, membranas que têm elasticidade e que separam líquidos e/ou tecidos no corpo. Desta forma temos o diafragma torácico o qual separa a cavidade pulmonar da cavidade abdominal sendo o grande responsável pela respiração.
- Como se sabe todas as tensões que sofremos ao longo do dia a dia e ao longo da vida acabam por se instalar no corpo. É bem conhecida a falta de ar que por vezes acontece em algumas situações. Isto só mostra que o corpo ficou de tal maneira tenso que deixa de funcionar normalmente. É também desta forma que as tensões se vão instalando no corpo; um pouco hoje, um pouco amanhã, e ao fim de alguns anos começam a surgir pequenos problemas que com o tempo se vão agravando.
- Se pensarmos um pouco, vemos que qualquer restrição ao bom funcionamento do diafragma, pode provocar quer problemas respiratórios quer problemas digestivos uma vez que a cavidade abdominal é comprimida a cada inspiração. Não nos podemos esquecer que através do diafragma passam, a aorta, a veia cava inferior, o esófago, o ducto linfático, vários nervos, etc.. As implicações podem ser muitas, quer a nível de funcionamento abdominal quer a nível de circulação.
- A nível pélvico (bacia) existe também um diafragma o qual separa as pernas da cavidade abdominal. Se aqui existirem restrições, o que pode acontecer é uma maior dificuldade de circulação quer sanguínea quer linfática, de onde podem resultar edemas, pernas cansadas, problemas circulatórios, celulite, etc..
- Um outro diafragma existe ao nível da entrada torácica o qual pode ter implicações quer a nível de irrigação da cabeça e face quer a nível da sua drenagem. Também aqui as implicações podem ser muito variadas.

PROCESSO DE RESPIRAÇÃO

Passo a Passo

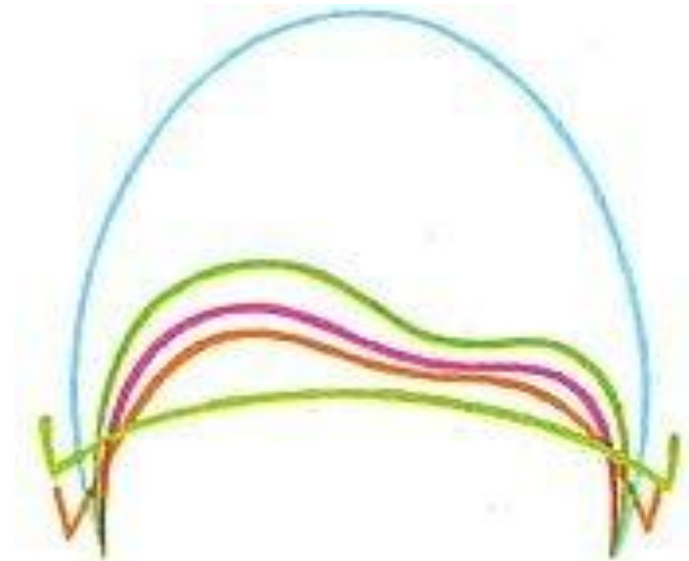
- *Reconhecimento da respiração abdominal diafragmática:*
 - *Inspirar, segurar e expirar o ar em 4 tempos mantendo o diafragma apoiado para baixo, sustentando a coluna de ar.*
 - *Vocalizar as vogais: a, e ,i, o , u controlando a emissão de ar e som através da pressão diafragmática superior e inferior.*

PROCESSO DE RESPIRAÇÃO

Passo a Passo

DIAFRAGMA

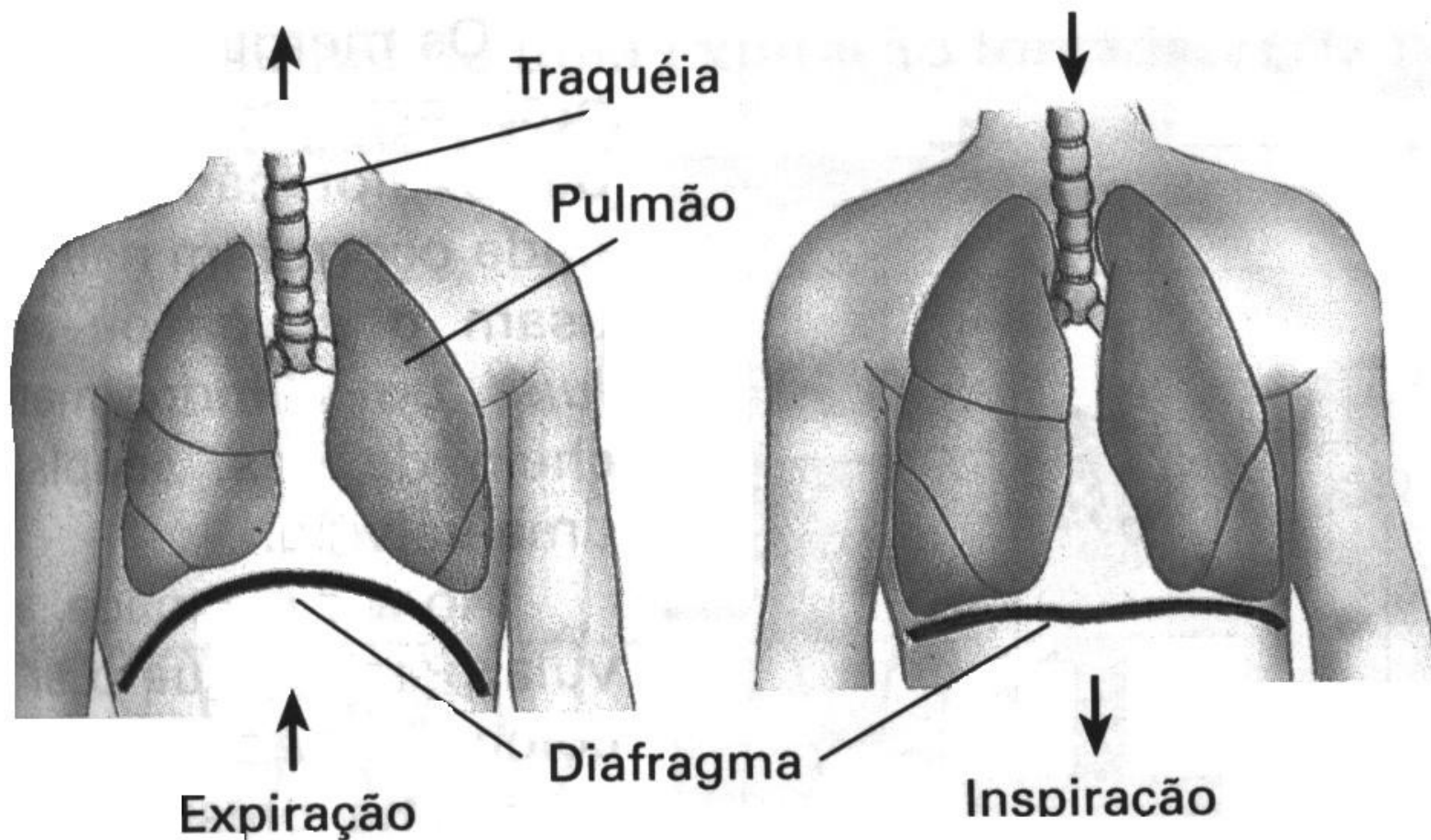
- É um músculo ímpar que se encontra acima da cavidade abdominal, que ele separa da cavidade torácica. É sobre as costelas, as vértebras lombares e o esterno que ele se insere. Dessas regiões os feixes musculares se irradiam para cima e para a parte mediana, confluindo para um centro tendinoso. O diafragma é inervado pelo nervo frênico. Ao contrair-se, a sua curvatura diminui, isto é, o músculo tende a achatarse, a capacidade do tórax aumenta e os pulmões se enchem passivamente de ar. Ao mesmo tempo, o diafragma, achatando-se, comprime a cavidade abdominal. Quando essa contração é enérgica e atuam juntamente os músculos do abdome, temos uma ação de pressão sobre os órgãos abdominais, útil para esvaziar o intestino, e, na mulher, para o parto.



- 1 Inspiração normal
- 2 Expiração normal
- 3 Expiração forçada
- 4 Inspiração forçada

PROCESSO DE RESPIRAÇÃO

Passo a Passo



PROJEÇÃO VOCAL

Passo a Passo

- *Desenvolver volume e projeção da voz:*
 - *Utilize pouco ar, através do controle eficaz do diafragma.*
 - *Utilize os ressonadores ósseo-corporais através de exercícios de ressonância vocal.*
 - *Ampliação do volume e projeção através dos ressonadores ósseos faciais e torácicos.*

RITMO

Passo a Passo script

Utilização de espaço , tempo e ritmo binário, quaternário e terciário.

Através das instruções do professor , acompanhe os ritmos citados realizando movimentos corporais e vocais dentro e fora do ritmo.

Os exercícios de alongamento, peso e contra peso , tensão e relaxamento corporal envolvendo as cadeias musculares fornecerão subsídios para os exercícios rítmicos.

Realize os exercícios com o máximo de “relaxamento atento”, sem colocar excesso de tensão, ou excesso de frouxidão. Busque o equilíbrio das tensões através de um contato efetivo com o solo e com os ritmos apresentados pelo professor.

LEITURA DRAMÁTICA

Passo a Passo

1. – Leia o texto distribuído pelo professor seguindo os seguintes critérios

Busque expressões pessoais e diversificadas com;

- . Suavidade e leveza*
- . Agressividade e peso*

Altere os ritmos e melodias do texto apoiando-se em movimentos corporais ritmados, sincopados, dissociados e harmoniosos.

Busque o auxílio da respiração para controlar a emissão vocal e o ritmo das frases.

LEITURA DRAMÁTICA

Passo a Passo

2 – Em grupo:

Realize um diálogo com o companheiro de grupo através de frases sem sentido lógico, buscando a improvisação de temas, e o impacto emocional da expressão vocal.

Agora, utilizando textos oferecidos pelo professor , crie uma relação de intimidade com o companheiro de grupo comunicando-se através de frases pré-determinadas.

Na última etapa, improvise um diálogo com os companheiros de grupo utilizando recursos dos textos distribuídos, criando novas frases e expressões idiomáticas.

PROJEÇÃO VOCAL

- *Desenvolver volume e projeção da voz:*
 - *Utilize pouco ar, através do controle eficaz do diafragma.*
 - *1. Respiração profunda, suave e lenta*
 - *2. Respiração profunda forte e rápida*
 - *Utilize os ressonadores ósseo-corporais através de exercícios de ressonância vocal.*
 - *Vocalizações com a boca fechada e aberta*
 - *Vocalizações com as vogais*
 - *Vocalizações com frases, textos e diálogos*
 - *Ampliação do volume e projeção através dos ressonadores ósseos faciais e torácicos.*
 - *Utilização de relaxamento e projeção vocal – exercício do desequilíbrio*
 - *Explosão do vulcão e do urso*
 - *Exercício em grupo – ser ou não ser – eis a questão -*

Exercício de Dicção –

James Joyce – Finnegans Wake

- *Agora abre, pet, teus lábios, pepette, como eu usava dulces astrolábios, que Dan Holohan de humorresca meamória, ensinuou-me após a dança dos flanelos, com a prova de amor, lá em Smock Alley, a primeira noite ele olrava a pólvora e eu colori sob meu leque, pepetta mia, quando me a prendeste a solver o línguio. Quequem teria oras auras, meu reixinol! Gostas, silenzioso? Te agrada esat miniminha, meu amor, meu amo? Saboreias meu sussúrio? Não é divinamente deluxioso? E não te é sobeijo? Misi, miss! Fala-me até que meu frêmito frua! Eu não quebrarei o sigelo! Ainda estou em êxtase, juro que estuo! Por que prefereso crepúsculo, se o mel pergunte, doçuraminha? Sh sh! As auras voam. Não, dulcíssimo por que isso me amorreceria? Não faz! Você devia levar uma sofetada bem dada, só por isa. Teus delicados lábio, amor, cuidado! E olha o meu festido murchertado, mais que tudo! É doureado de plata sex tons divertentes com choque princesa. O azul de Rutland está fora de bola. Sim, sim, precioso! Sei quanto custa, carício! Não me conte! Até o travesso do vico da oviela sabe. Qua soldo eu espero? For que i solda eu choro?*

RITMO

Utilização de espaço , tempo e ritmos combinados em diferentes tipos de melodias e harmonias.

- 1. Caminhar em diferentes direções*
- 2. Caminhar em diferentes posições corporais*
- 3. Impulso do movimento com partes diferentes do corpo*
- 4. Criação de novos gestos e posturas*

IMPROVISAÇÃO DRAMÁTICA

Do livro: Jogos que as pessoas jogam. Eric Berne - Exemplo 1:

A. *“Meu marido insiste em fazer todos os consertos lá em casa, mas nunca consegue fazer nada direito.”*

B. *“Por que ele não faz um curso?”*

A. *“ Sim, mas ele não tem tempo.”*

B. *“ Por que você não lhe dá de presente uma boa caixa de ferramentas?”*

A. *“ (Sim, mas) ele também não vai saber usá-la.”*

B. *“Bem, vocês podem contratar um profissional na próxima vez eu tiverem um conserto a fazer.?”*

A. *“(Sim, mas) isso sairia muito caro.”*

B. *” Por que então você não aceita as coisas como o seu marido é capaz de fazer?”*

A. *“ (Sim, mas) o caso é que depois o prejuízo pode ser ainda maior.”*

Entra C.: “ É isso mesmo, os homens são sempre assim, sempre tentando mostrar que são eficientes.”

LEITURA DRAMÁTICA

1. – Leia o texto distribuído pelo professor seguindo os seguintes critérios

Busque expressões pessoais e diversificadas com;

- . Suavidade e leveza*
- . Agressividade e peso*

Altere os ritmos e melodias do texto apoiando-se em movimentos corporais ritmados, sincopados, dissociados e harmoniosos.

Busque o auxílio da respiração para controlar a emissão vocal e o ritmo das frases.

LEITURA DRAMÁTICA

2 – Em grupo:

Realize um diálogo com o companheiro de grupo através de frases sem sentido lógico, buscando a improvisação de temas, e o impacto emocional da expressão vocal.

Agora, utilizando textos oferecidos pelo professor , crie uma relação de intimidade com o companheiro de grupo comunicando-se através de frases pré-determinadas.

Na última etapa, improvise um diálogo com os companheiros de grupo utilizando recursos dos textos distribuídos, criando novas frases e expressões idiomáticas.

ABORDAGENS FACILITADORAS DA COMUNICAÇÃO

Feedback – com maior profundidade –

- *É uma forma de ajuda a outra pessoa ou ao grupo, considerando a possibilidade de mudança na conduta. Consiste na informação verbal e não verbal, dirigida a outra pessoa ou grupo, tornando-a ciente como sua conduta nos está afetando.*

Exercício – Momento Particular

Objetivo: buscar a sensação particular de privacidade em público

- **1. Escolher um determinado comportamento de sua vida, que realiza somente em particular e em nenhuma outra ocasião.** Sente-se tão especial a respeito desse comportamento, que o interrompe se for surpreendido por qualquer outra pessoa. Se lhe fizerem alguma pergunta sobre o que se passa, negará que alguma coisa fora do comum esteja acontecendo. O participante não deve tentar repetí-lo ou imitá-lo. Desde que se pretenda um resultado pré-estabelecido através da repetição ou imitação, apenas se intensifica sua consciência da platéia.
- Sua concentração e grau de envolvimento devem aprofundar-se, o que lhe permitirá intensificar sua facilidade de ficar particular em público.

ABORDAGENS FACILITADORAS DA COMUNICAÇÃO

Feedback:

- *É uma forma de ajuda a outra pessoa ou ao grupo, considerando a possibilidade de mudança na conduta. Consiste na informação verbal e não verbal, dirigida a outra pessoa ou grupo, tornando-a ciente como sua conduta nos está afetando.*

ABORDAGENS FACILITADORAS DA COMUNICAÇÃO

Feedback:

■ *Perguntas esclarecedoras;*

□ **Emocionais:**

- *quem mais se exaltou? quem mais procurou moderar?*

□ **Participação:**

- *Qual elemento que mais falou e o que menos falou?*

□ **Planejamento:**

- *Qual o elemento que procurou planejar o assunto? O assunto caiu no vazio? Quando?*

□ **Descentralização:**

- *Quem procurou compreender a idéia dos outros? Quem agrediu o colega com palavras? Quem fez mais perguntas? Quem demonstrou maior interesse?*

ABORDAGENS FACILITADORAS DA COMUNICAÇÃO

Feedback:

■ *Perguntas esclarecedoras;*

□ **Capacidade de síntese:**

- *Qual é o membro que expôs a idéia em poucas palavras?*

□ **Profundidade:**

- *Quem demonstrou fatos para ilustrar as idéias? Quem deu mais exemplos?*

□ **Relacionamento:**

- *Quem foi o dono do grupo? Quem impediu os outros de falar, ou cortou assuntos dos colegas? Quem mais valorizou a opinião do colega? Qual o elemento que melhor se relacionou com os companheiros?*

□ **Capacidade de expressão:**

- *Quem procurou analisar todos os aspectos do assuntos propostos? Quem falou com mais clareza?*

ABORDAGENS FACILITADORAS DA COMUNICAÇÃO

Atitudes do Profissional:
**confiabilidade; firmeza; seriedade; flexibilidade,
comprometimento e respeito**

- **Facilitar a recepção da audição estimulando a participação dos participantes através do reconhecimento da importância de suas declarações;**
- **Ficar atento ao tempo da apresentação permitindo a atenção ativa;**
 - **Ficar atento a linguagem não verbal dos ouvintes;**
- **Fortalecer e reconhecer a expressão sincera dos sentimentos;**
 - **Criar empatia com os ouvintes**
 - **Estimular o ouvir atentamente**

DICAS

□ **1. Seja você mesmo**
Essa é a primeira e maior dica de como falar melhor: a naturalidade acima de tudo. Nenhuma técnica poderá ser mais importante que a sua naturalidade. Aprenda, aperfeiçoe, progrida, mas ao falar, seja sempre natural.

2. Pronuncie bem as palavras
Pronuncie completamente todas as palavras. Principalmente não omita a pronúncia dos "s" e "r" finais e dos "is" intermediários. Por exemplo, fale primeiro, janeiro, terceiro, precisar, trazer, levamos, e não, janero, tercero, precisá, trazê, levamo. Pronunciando todos os sons corretamente, a mensagem será melhor compreendida pelos ouvintes e haverá maior valorização da imagem de quem fala. Faça exercícios para melhorar a dicção lendo qualquer texto com o dedo entre os dentes e procurando falar da forma mais clara possível.

DICAS

□ 3. Fale com boa intensidade

Se falar muito baixo, as pessoas que estiverem distantes não entenderão suas palavras e deixarão de prestar atenção. Também não deverá falar muito alto porque, além de se cansar rapidamente, poderá irritar os ouvintes. Fale numa altura adequada para cada ambiente. Nunca deixe, entretanto, de falar com entusiasmo e vibração. Se não demonstrar interesse por aquilo que transmite, não conseguirá também interessar sua platéia.

4. Fale com boa velocidade

Não fale rápido demais. Se a sua dicção for deficiente será ainda mais grave, já que dificilmente alguém conseguirá entendê-lo. Também não fale muito lentamente, com pausas prolongadas, para não entediar os ouvintes. Use um aparelho gravador para conhecer melhor a velocidade da sua fala e decidir-se pelo melhor estilo.

DICAS

□ 5. Fale com bom ritmo

Alterne a altura e a velocidade da fala para construir um ritmo agradável de comunicação. Quem se expressa com velocidade e altura constantes acaba por desinteressar os ouvintes, não pela falta de conteúdo, mas pela maneira "descolorida" como se apresenta.

6. Tenha um vocabulário adequado

Um bom vocabulário tem de estar isento do excesso de termos pobres e vulgares, como palavrões e gírias. Por outro lado, não se recomenda um vocabulário repleto de palavras difíceis e quase sempre incompreensíveis. Evite também o vocabulário específico da sua profissão diante de pessoas não familiarizadas com esse tipo de palavreado. Evitando o vocabulário pobre e vulgar, não tendo a preocupação de se expressar com palavras difíceis e reservando o vocabulário profissional dentro da mesma área, você estará desenvolvendo um vocabulário simples, objetivo e suficiente para identificar todas as suas idéias e pensamentos.

DICAS

□ 7. **Cuide da gramática**

Um erro gramatical, dependendo da sua gravidade, poderá atrapalhar a apresentação e até mesmo destruir sua imagem. Toda a gramática precisa ser correta, mas principalmente, faça uma revisão de concordância e conjugação de verbos. Muitos hesitam na construção das frases porque têm dúvida sobre a concordância a fazer ou o verbo a conjugar. Além disso, aumente suas leituras de livros de bons autores e observe atentamente a construção das suas frases. A leitura é uma das melhores fontes de aprendizado.

DICAS

- **8. Tenha postura correta**
Fique sempre bem posicionado. Ao falar, procure não colocar as mãos nos bolsos, nas costas, cruzar os braços, nem se debruce sobre a mesa, cadeira ou tribuna. Deixe os braços naturalmente ao longo do corpo ou acima da linha da cintura e gesticule com moderação. O excesso de gesticulação é mais prejudicial que a falta. Distribua o peso do corpo sobre as duas pernas, evitando o apoio ora sobre uma perna, ora sobre a outra. Essa atitude torna a postura deselegante. Também não fique se movimentando desordenadamente de um lado para o outro e quando estiver parado, não abra demasiadamente as pernas. Só se movimente quando pretender se aproximar dos ouvintes ou dar ênfase à determinada informação. Não relaxe a postura do tronco com os ombros caídos. Poderá passar uma imagem negligente ou de excesso de humildade. Cuidado também para não agir de forma contrária, não levantando demasiadamente a cabeça, nem mantendo rígida a posição do tórax. Poderá passar uma imagem arrogante e prepotente. Deixe o semblante sempre descontraído e, sendo possível, sorridente. Não fale em alegria com a fisionomia fechada, nem em tristeza com a face alegre. Lembre-se sempre de que é preciso existir coerência entre o que falamos e o que demonstramos na fisionomia. Ao falar, olhe para todas as pessoas para ter certeza de que estão ouvindo e prestando atenção nas suas palavras. Principalmente ao ler, este cuidado tem de ser redobrado, pois existe sempre a tendência de olhar o tempo todo para o texto, esquecendo a presença de ouvintes.

DICAS

- **9. Tenha início, meio e fim**
Toda fala, seja numa simples conversa ou numa apresentação para uma grande platéia, precisa ter início, meio e fim.
- **Início:** No início, procure conquistar os ouvintes desarmando suas resistências e conquistando seu interesse e atenção. Para isso, poderá usar algumas das seguintes dicas:
 - Conte uma pequena história que tenha estreita relação com o conteúdo da sua mensagem. Histórias normalmente despertam o interesse.
 - Elogie sinceramente os ouvintes.
 - Use uma frase que provoque impacto.
 - Diga que não irá consumir muito tempo.
 - Faça uma citação de autor respeitado pelos ouvintes.
 - Use um fato bem humorado. Entretanto, evite piadas.
 - Levante uma reflexão.
 - Demonstre sutilmente que conhece o assunto e possui experiência.
 - Aproveite uma circunstância fazendo um comentário sobre alguém presente ou que tenha falado há pouco, ou ainda sobre um acontecimento conhecido dos ouvintes

DICAS

□ No início, você não deverá:

- Pedir desculpas por estar com problemas físicos (gripe, resfriado, dor de cabeça, etc.) ou por não estar devidamente preparado para falar. · Contar piadas.
- Fazer perguntas quando não desejar a resposta.
- Tomar partido sobre assuntos polêmicos.
- Começar com "chavões" ou frases muito usadas. Por exemplo: A união faz a força; Uma andorinha só não faz verão, etc.
- Fazer citações de autores muito polêmicos. Saiba ainda que o início deverá ser breve, neutro e guardar interdependência com o restante da fala.

DICAS

□ O meio

- Na primeira parte do meio, prepare o tema a ser abordado:
- Conte numa única frase sobre a matéria que irá abordar. Por exemplo: "Vou falar sobre o lazer do homem moderno."
- Em seguida, faça um relato histórico do tema ou levante um problema para o qual dará solução.
- Finalmente, fale sobre as etapas do assunto que irá desenvolver. Por exemplo: se o tema fosse lazer, as etapas poderiam ser o lazer no campo, o lazer na praia e o lazer no clube. Na segunda parte, desenvolva o assunto principal atendendo ao que foi preparado. Se fez um relato histórico, agora fale do presente; se levantou um problema, agora dê a solução; se dividiu o tema, agora cumpra as etapas prometidas. Use comparações, exemplos, estatísticas, testemunhos, enfim tudo que puder para confirmar o conteúdo da sua exposição. Se sentir que alguém poderia fazer alguma objeção às suas afirmações, este é o momento de refutá-la.

DICAS

□ O fim

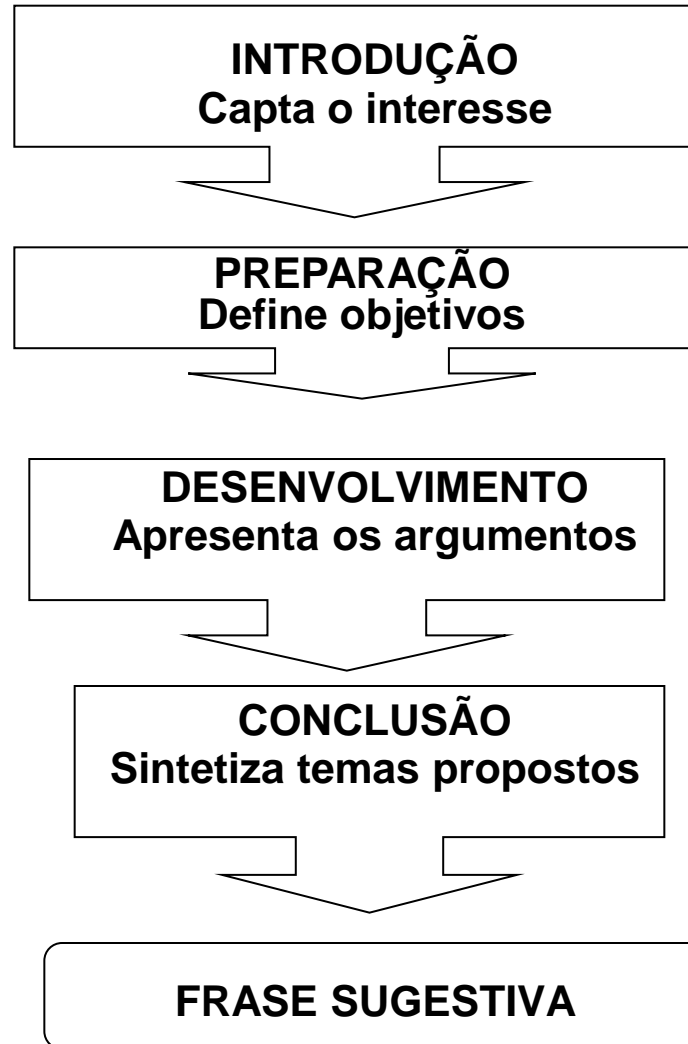
- No final, faça uma breve recapitulação. Em apenas uma ou duas frases, faça o resumo do que apresentou. Em seguida, para encerrar, use os mesmos recursos sugeridos para iniciar: **elogiar o auditório, fazer uma citação, aproveitar uma circunstância, um fato bem humorado, levantar uma reflexão, etc.** Além disso, poderá pedir que ajam de acordo com suas propostas. Não encerre dizendo "era isso que eu tinha para falar" ou outras formas vazias, sem objetividade.

DICAS

□ Fale com emoção

Fale com entusiasmo, vibre com a sua mensagem, demonstre emoção e interesse nas suas palavras e ações. Assim, terá autoridade para interessar e envolver os seus ouvintes.

ESQUEMA LÓGICO DA APRESENTAÇÃO



Exercício de memória emocional

CONCEITO:

-”Recriar uma experiência do passado que o tenha afetado fortemente. A experiência deve ter acontecido pelo menos sete anos antes do momento em que o exercício seja executado. O aluno deve recriar as circunstâncias sensações e emoções do episódio em termos sensoriais. Focar nos objetos sensoriais – o que vê, ouve, toca, sente o gosto e o cheiro. Não contar a história, mas vivenciá-la.

Exercício de relaxamento diante do público

CONCEITO: *Em pé diante do público*

- 1. Cantar uma música separando as sílabas e mantendo a respiração até o fim*
- 2. . Fazer um ritmo diferente com o corpo e repetí-lo*
- 3. Explodir uma sílaba da canção a partir do ritmo do corpo.*

ESQUEMA LÓGICO DA APRESENTAÇÃO

INTRODUÇÃO
Capta o interesse

Conquistar a atenção dos ouvintes

1. *Elogiar a platéia e a ocasião*

.Romper com a resistência

1. *Uma história interessante*

2. *Vantagens do assunto*

Cativar sua disposição favorável

1. *. Elogiar sinceramente o auditório*

2. *. Anunciar que será uma palestra breve*

ESQUEMA LÓGICO DA APRESENTAÇÃO

INTRODUÇÃO
Capta o interesse

PREPARAÇÃO
Define objetivos

Informar o assunto aos ouvintes

1. *Elogiar a platéia e a ocasião*

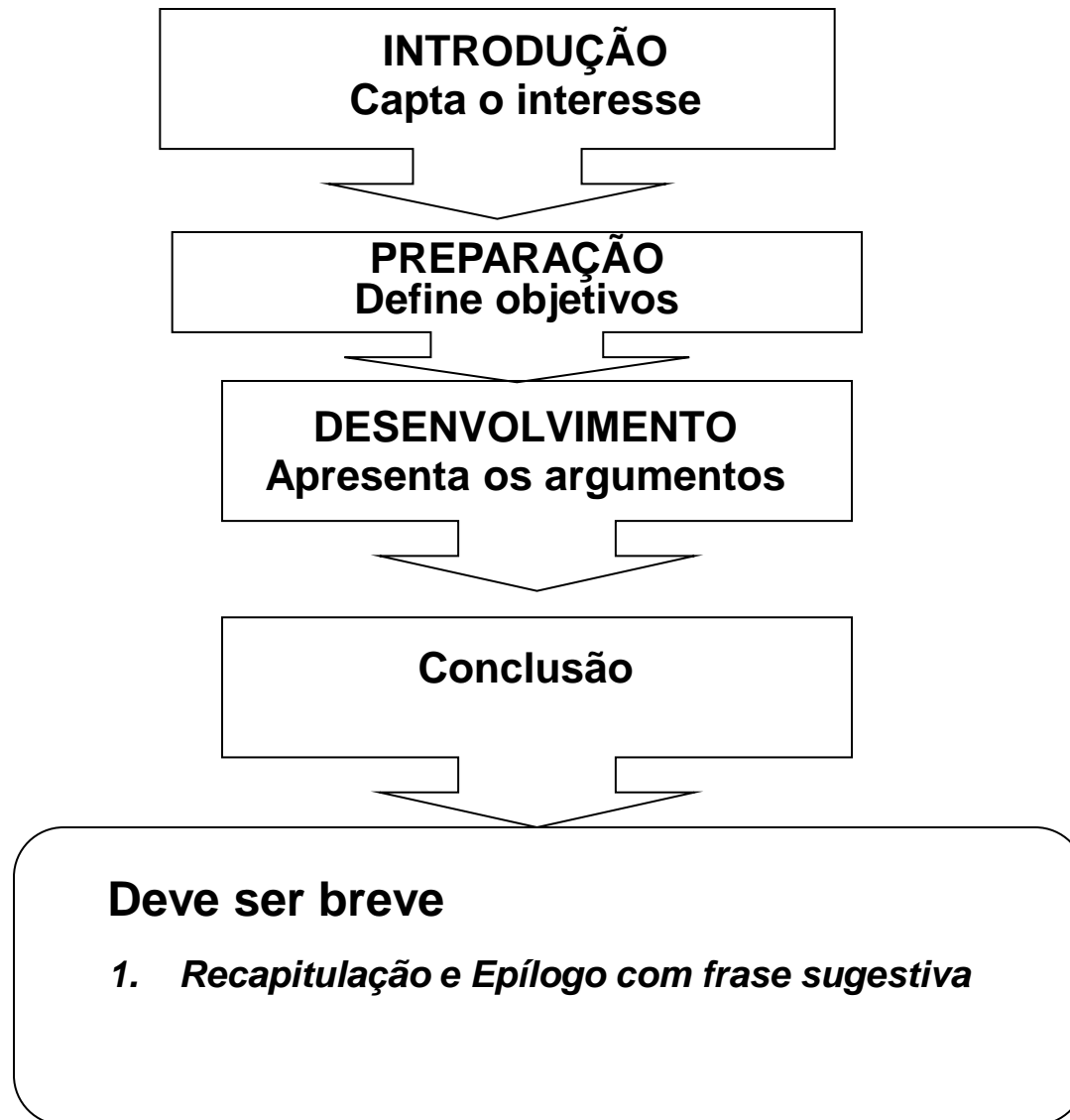
.Narração

1. *Expões os fatos*

2. *Histórico, solução de problemas*

3. *Divisão em no máximo 3 partes*

ESQUEMA LÓGICO DA APRESENTAÇÃO



COMO INTRODUZIR UM TEMA

Como Introduzir um Tema

- 1. A introdução deve, antes de tudo, brilhar pela sua sobriedade e sua brevidade.*
- 2. Como indica a etimologia da palavra ("conduzir dentro"), a introdução destina-se a fazer o tema entrar no ouvinte e o ouvinte penetrar no tema, isto é, no problema a ser discutido.*
- 3. Na introdução, anuncia-se as linhas mestras do problema e da interrogação induzida pelo tema.*
- 4. A introdução deve ser atraente, intelectualmente excitante (é preciso abrir o apetite do ouvinte), brilhante e determinada, decisiva na exposição da "razão" do tema.*

COMO INTRODUZIR UM TEMA

5. Uma introdução compreende três momentos:

- 5.1. A introdução do tema propriamente dita, em que se designa o campo da interrogação e o cuidado de se anunciar o tema com as letras garrafais. Se a tração começar já na introdução, não se pára mais de escorregar.*
- 5.2. Problematização do tema, sob uma forma dramática, ou seja, mostrar a tensão que o habita: mostrar que ele não é claro, que não é nada evidente e que exige uma explicação.*
- 5.3. A formulação da interrogação: as questões existem para decompor o problema.*

COMO INTRODUZIR UM TEMA

6. *Evitar afirmações que se apóiam em falsas universalidades e banalidades do gênero: "Em todos os tempos, os homens..."; "Sempre e em toda a parte indagou-se sobre...", "O problema que vamos tratar é um dos mais importantes, dos mais interessantes..."*
7. *Lutar contra a "introdução lacônica", em que nada é anunciado, e a "introdução prolixa" que quer dizer tudo, queimando os cartuchos logo de início.*
 - ***Fonte:**FOLSCHEID, Dominique e WUNENBURGER, Jean-Jacques. Metodologia Filosófica. Tradução de Paulo Neves. 2. ed., São Paulo: Martins Fontes, 2002. (Ferramentas), p. 218-222.*

APRESENTAÇÃO

CONCEITO:

-”A preparação é a parte do discurso na qual você se dedicará às informações que expliquem a razão ou a natureza da mensagem, para facilitar o entendimento do assunto central. É na preparação que você deverá indicar o conteúdo do assunto que será apresentado, abordar o histórico da matéria, os problemas que serão solucionados e as partes do tema que deseja desenvolver.” Fonte: R. Polito

ASSUNTO CENTRAL

CONCEITO:

-”No assunto central serão aplicados os elementos da preparação, incluídos todos os dados que norteiam a linha de argumentos da sua mensagem, estabelecendo a base de defesa das idéias contra as possíveis objeções dos ouvintes..” Fonte: R. Polito

CONCLUSÃO

CONCEITO:

-"É o único momento de se anunciar para a platéia que irá encerrar: Ao concluir minhas palavras; e para encerrar; chegou a hora de encerrar..

Formas de concluir:

levantar uma reflexão; usar uma citação ou frase poética; pedir ação; elogiar o auditório; aproveitar o fato bem humorado; provocar arrebatamento.

Fonte: R. Polito

- 1. Conte sobre o que vai falar**
- 2. Fale**
- 3. Conte sobre o que falou.**

COMO NASCE UM PARADIGMA

Um grupo de cientistas colocou cinco macacos numa jaula, em cujo centro puseram uma escada e, sobre ela um cacho de bananas. Quando um macaco subia a escada para apanhar as bananas, os cientistas lançavam um jato de água fria nos que estavam no chão. Depois de certo tempo, quando um macaco ia subir a escada, os outros enchiam-no de pancadas. Passado mais algum tempo, nenhum macaco subia mais a escada, apesar da tentação das bananas. Então, os cientistas substituíram um dos cinco macacos. A primeira coisa que ele fez foi procurar subir a escada, dela sendo rapidamente retirado pelos outros, que o surraram. Depois de algumas surras, o novo

integrante do grupo não mais procurava subir a escada. Um segundo foi substituído, e o mesmo ocorreu, tendo o primeiro substituto participado, com entusiasmo, da surra ao novato. Um terceiro foi trocado, e repetiu-se o fato. Um quarto e, finalmente, o último dos veteranos foi substituído. Os cientistas ficaram, então, com um grupo de cinco macacos que, mesmo nunca tendo tomado um banho frio, continuavam batendo naquele que tentasse chegar às bananas. Se fosse possível perguntar a algum deles porque batiam em quem tentasse subir a escada, com certeza a resposta seria: "Não sei, as coisas sempre foram assim por aqui...".

"É MAIS FÁCIL DESINTEGRAR UM ÁTOMO DO QUE UM PRECONCEITO".

Albert Einstein

Estrutura Cognitiva

- *Segundo Beck (1996), as crenças nucleares negativas se encaixam basicamente em duas categorias mais amplas: as associadas a desamparo e aquelas associadas à idéia de não ser amado. Beck sugere ainda que as crenças disfuncionais têm origem na interação entre predisposição genética e exposição a influências indesejáveis do ambiente e acontecimentos traumáticos. Apesar desta combinação de predisposição e influências ambientais, alguns indivíduos conseguem modificar suas atitudes subjacentes. As influências de pessoas próximas importantes e experiências objetivas no cultivo de comportamentos mais assertivos, por exemplo, podem fazer com que uma pessoa tímida torne-se mais sociável. Assim, padrões disfuncionais podem ser modificados, focalizando-se a terapia na avaliação destas atitudes e na formação ou fortalecimento de atitudes mais adaptadas.*

Estrutura Cognitiva

- *As crenças se desenvolvem na infância, à medida que a criança interage com outras pessoas e confirmem tais idéias em diferentes situações. Habitualmente, as pessoas mantêm crenças nucleares relativamente positivas ("Sou saudável", "sou competente", "posso ser amado"), de modo que as crenças nucleares negativas ativam-se em momentos de conflito. Por outro lado, nos transtornos de personalidade, as crenças nucleares negativas podem estar continuamente ativadas*

Conceituação Cognitiva

- *Sugere que se inicie o preenchimento do diagrama pela metade inferior, anotando três situações típicas nas quais a pessoa se tornou aflita. Assim, para cada situação, preenche-se o pensamento automático correspondente, seu significado, a emoção que se segue e o comportamento correspondente (se houver).*
- Os esquemas pessoais produzem atenção e memória seletiva, isto é, estes indivíduos estarão predispostos a detectar ou interpretar e recordar informações consistentes com o esquema, fortalecendo-o assim. As pessoas estão procurando continuamente informações para confirmar seus esquemas.

Conceituação Cognitiva

Para obter evidências de que algo não é 100% verdadeiro:

- Você teve alguma experiência que mostrou que esse pensamento não é 100% verdadeiro?
- Se seu melhor amigo chegasse a essa conclusão o que você diria a ele?
- Se um amigo seu soubesse que você está pensando isso o que ele diria para você/como ele te convenceria disso?
- Quando você não está se sentindo assim, você pensa nesse tipo de situação de forma diferente? Como?
- Pense numa época que você estava alegre e vivenciou situação semelhante como se sentiu?
- Quando você se sentiu assim no passado o que você pensou que te fez sentir melhor?
- Cinco anos de hoje se você olhar para essa situação você acha que enxergaria de forma diferente? Como?
- Você está se culpando de alguma coisa sobre a qual você não tem controle?

Conceituação Cognitiva

- Exemplos de emoções negativas:
- Triste, para baixo, sozinho, infeliz
- Ansioso, preocupado, temeroso, assustado, tenso
- Com raiva, furioso, irritado, aborrecido
- Envergonhado, embaraçado, humilhado
- Decepcionado, desapontado
- Com inveja, com ciúmes
- Culpado
- Ferido
- Desconfiado.

Técnica A-B-C - Você não deveria querer olhar outro fato possível?

Pensamentos e fatos não são equivalentes. O mesmo evento dá margem para diferentes pensamentos que conduzem para diferentes sentimentos e comportamentos. Você determina se seu pensamento é verdadeiro pelo exame dos fatos.

A=Evento Ativado	B=Condição(pensamento)	C=Conseqüências: sentimentos	C= Conseqüências: comportamentos
Eu escuto a janela ranger	Alguém está invadindo minha casa	Ansioso	Trancar a porta, chamar a polícia.
Eu escuto a janela ranger	Esta ventando lá fora e a janela é velha e solta	Ligeiramente irritado	Tentar arrumar a janela e voltar a dormir
Um homem está me abordando em uma rua escura e vazia	Eu vou ser assaltada.	Apavorado	Correr
Um homem está me abordando em uma rua escura e vazia	Admiro-me se aquele é o meu velho amigo Steve	Curioso, satisfeito.	Gritar o nome Steve.
Meu marido está sentado lendo o jornal.	Ele não se preocupa com meus sentimentos.	Irritada, ressentida.	Contar a ele que ele é egoísta.
Meu marido está sentado lendo o jornal.	Ele está se afastando de mim, porque ele está irritado comigo.	Preocupada, se sentido culpada.	Evitar reagir com ele
Eu sinto meu coração batendo rapidamente.	Eu estou tendo um ataque do coração.	Ansiedade , pânico	Ir para o pronto socorro.
Eu sinto meu coração batendo rapidamente.	Eu tenho tomado muito café.	Um pouco arrependido.	Tentar cortar a cafeína.

Medindo emoções na escala de 0 a 100%

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100
sem leve moderada muito triste/trist. Extr. dominante

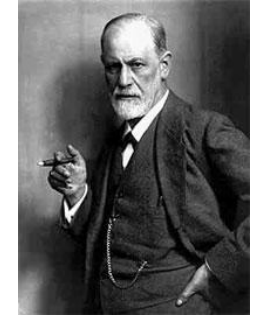
Quanto você se sente descontrolado, e como você seguramente se apega a sua convicção? Meça seu sentimento (emoção) de 0% a 100%, onde 0% corresponde a nenhum daquele sentimento e 100% corresponde a mais intensa experiência daquele sentimento. O mesmo com suas convicções: 0% corresponde a não relação com sua convicção num todo, e 100% corresponde a acreditar em seus pensamentos 100%. Pra que grau seus sentimentos e pensamentos mudam? Quais seriam as razões por que você se sente melhor em certas horas que outras? Você está fazendo coisas diferentes, quando você está “para baixo” ou “para cima”? Você está pensando diferentemente quando está para baixo? ou para cima

Técnica: RPD – Registro de Pensamentos Disfuncionais

1.Situação	2.Sentimento(s)	3.Pensamento(s) automático(s)	4.Pensamentos alternativos	5. Resultado
O que você estava fazendo? Onde? Quando? Com quem?	Especifique em uma palavra e avalie a intensidade (0-100)	Escreva o pensamento e classifique o quanto você acredita nele. (0-100)	Escreva os pensamentos alternativos a este e classifique o quanto você acredita neles. (0-100)	Copie os sentimentos da coluna 2 e avalie sua intensidade

PSICANÁLISE

MÉTODO DA ASSOCIAÇÃO LIVRE



- A associação livre é o método terapêutico por excelência da psicanálise. Freud o inventou em substituição ao hipnotismo no tratamento das neuroses. Começou a utilizá-la no tratamento de Elizabeth Von R. que solicitou que Freud a deixasse associar livremente, sem pressionar a busca de uma lembrança específica.
- A associação livre e os sonhos formam o que Freud chama de via régia para o inconsciente.
- Na associação livre o cliente é orientado a dizer o que lhe vier à cabeça, deixando de dar qualquer orientação consciente a seus pensamentos. É essencial que ele se obrigue a informar literalmente tudo que ocorrer à sua autopercepção, não dando margem a objeções críticas que procurem pôr certas associações de lado, com base no fundamento de que sejam irrelevantes ou inteiramente destituídas de sentido.

BARREIRAS À COMUNICAÇÃO EFICAZ

1. **Sobrecarga de Informações:** *quando temos mais informações do que somos capazes de ordenar e utilizar.*
2. **Tipos de informações:** *as informações que se encaixarem com o nosso autoconceito tendem a ser recebidas e aceitas muito mais prontamente do que dados que venham a contradizer o que já sabemos. Em muitos casos negamos aquelas que contrariam nossas crenças e valores.*
3. **Fonte de informações:** *como algumas pessoas contam com mais credibilidade do que outras (status), temos tendência a acreditar nessas pessoas e desconfiar de informações recebidas de outras.*
4. **Localização física:** *a localização física e a proximidade entre transmissor e receptor também influenciam a eficácia da comunicação. Resultados de pesquisas têm sugerido que a probabilidade de duas pessoas se comunicarem decresce proporcionalmente ao quadrado da distância entre elas.*
5. **Defensividade*:** *uma das principais causas de muitas falhas de comunicação ocorre quando um ou mais dos participantes assume a defensiva. Indivíduos que se sintam ameaçados ou sob ataque tenderão a reagir de maneiras que diminuem a probabilidade de entendimento mútuo.*

BARREIRAS À COMUNICAÇÃO EFICAZ

- Os principais mecanismos de defesa (segundo a teoria psicanalítica) são:
- **Repressão:**
 - *A essência da repressão consiste em afastar uma determinada coisa do consciente, mantendo-a à distância (no inconsciente) (1915, livro 11, p. 60 na ed. bras.).*
- **Negação:**
 - *Negação é a tentativa de não aceitar na consciência algum fato que perturba o Ego. Os adultos têm a tendência de fantasiar que certos acontecimentos não são, de fato, do jeito que são, ou que na verdade nunca aconteceram.*
- **Racionalização:**
 - *Racionalização é o processo de achar motivos lógicos e racionais aceitáveis para pensamentos e ações inaceitáveis. É o processo através do qual uma pessoa apresenta uma explicação que é logicamente consistente ou eticamente aceitável para uma atitude, ação, idéia ou sentimento que causa angústia*

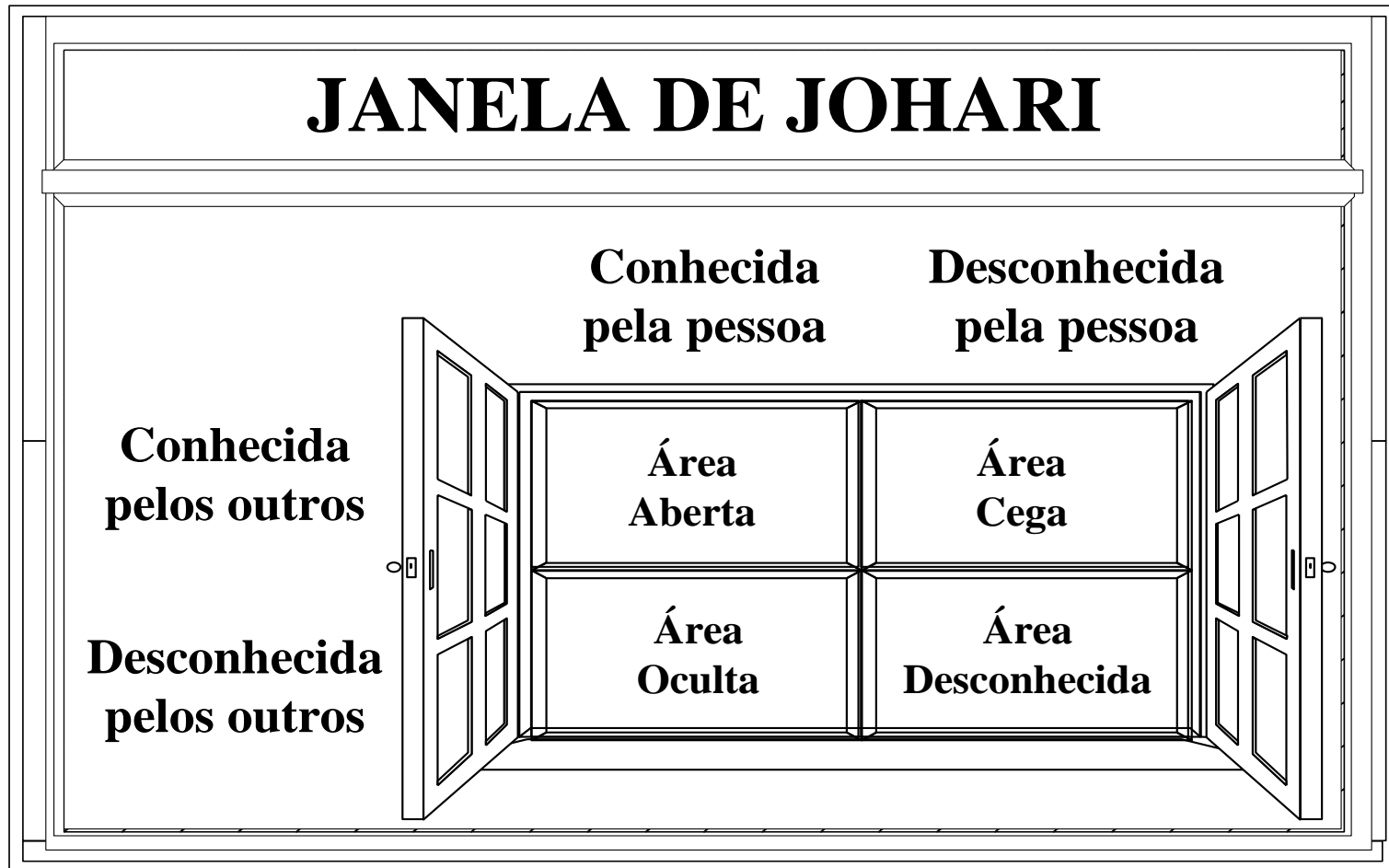
BARREIRAS À COMUNICAÇÃO EFICAZ

- Os principais mecanismos de defesa (segundo a teoria psicanalítica) são:
- **Projeção:**
 - *O ato de atribuir a uma outra pessoa, animal ou objeto as qualidades, sentimentos ou intenções que se originam em si próprio, é denominado projeção. É um mecanismo de defesa através do qual os aspectos da personalidade de um indivíduo são deslocados de dentro deste para o meio externo.*
- **Formação Reativa:**
 - *Esse mecanismo substitui comportamentos e sentimentos que são diametralmente opostos ao desejo real. Trata-se de uma inversão clara e, em geral, inconsciente do verdadeiro desejo.*
- **Regressão:**
 - *Regressão é um retorno a um nível de desenvolvimento anterior ou a um modo de expressão mais simples ou mais infantil. É um modo de aliviar a ansiedade escapando do pensamento realístico para comportamentos que, em anos anteriores, reduziram a ansiedade.*

BARREIRAS À COMUNICAÇÃO EFICAZ

- Os principais mecanismos de defesa (segundo a teoria psicanalítica) são:
- **Sublimação:**
 - *A energia associada a impulsos e instintos socialmente e pessoalmente constrangedores é, na impossibilidade de realização destes, canalizada para atividades socialmente meritorias e reconhecidas. A frustração de um relacionamento afetivo e sexual mal resolvido, por exemplo, é sublimado na paixão pela leitura ou pela arte.*
- **Deslocamento:**
 - *É o mecanismo psicológico de defesa onde a pessoa substitui a finalidade inicial de uma pulsão por outra diferente e socialmente mais aceita. Durante uma discussão, por exemplo, a pessoa tem um forte impulso em socar o outro, entretanto, acaba deslocando tal impulso para um copo, o qual atira ao chão.*

BARREIRAS À COMUNICAÇÃO EFICAZ



COGNIÇÃO

- ✓ Ato ou processo de conhecer. Inclui a atenção, a percepção, a memória, o raciocínio, o juízo, a imaginação, o pensamento e o discurso.
- ✓ As tentativas de explicação da forma como a cognição trabalha são tão remotas como a própria filosofia. De fato, o termo tem origem nos escritos de Platão e Aristóteles.

NÍVEIS DE COGNIÇÃO

1. PENSAMENTOS AUTOMÁTICOS, IMAGENS

EXEMPLO: Não sou uma boa mãe porque gritei com meus filhos, sou má.
Ele não vem ao nosso encontro, está atrasado.

2. CRENÇAS INTERMEDIÁRIAS

EXEMPLO: Se eu nunca grito com ninguém, sou uma boa pessoa.
Se grito com as pessoas, não sou boa. Se as pessoas não estão disponíveis para mim, não sou importante. Se elas estão disponíveis, sou importante.

3. CRENÇAS NUCLEARES

EXEMPLO: Sou má. Não gostam de mim

NÍVEIS DE COGNIÇÃO

SISTEMA DE CRENÇAS :

Crença central: as pessoas não são confiáveis.



Crenças intermediárias:

1. Eu faço melhor sozinho. (atitude)
2. As pessoas são incapazes. (compensatório)
3. Se eu confiar em alguém serei traído. (condicional)
4. Se eu não confiar em ninguém estarei seguro.
5. Eu não devo acreditar em ninguém. (regras)
6. Eu deveria ser auto-suficiente.



Pensamentos automáticos: -

Ela está mentindo.

Se fosse eu, faria muito melhor.

O que ele está pretendendo com esta gentileza?

DISTORÇÕES COGNITIVAS

LEITURA DE MENTE : Você presume que sabe o que as pessoas pensam sem ter evidência suficiente de seus pensamentos. Ex: “Ela acha que sou um perdedor”.

ADIVINHAÇÃO: Você prevê o futuro – Ex: “as coisas vão ficar piores”.

CATASTROFIZAÇÃO: Você acredita que o que está acontecendo ou acontecerá será tão terrível e insuportável que você não será capaz de resistir. Ex: “Não poderei viver sem ele!”.

RÓTULOS: Você determina traços (características) negativos para você mesmo e para os outros. Exemplo “Eu sou indispensável” ou “Ele é uma pessoa nojenta”.

DESCONSIDERANDO O POSITIVO: Você defende que as habilidades positivas que você ou outros têm são triviais. Por exemplo: “É isso que esposas deveriam fazer, então isso não conta quando ela é boa para mim” ou “Aqueles êxitos eram fáceis, então eles não importam”.

DISTORÇÕES COGNITIVAS

FILTRO NEGATIVO: Você foca quase exclusivamente no negativo e raramente observa o positivo. Por exemplo: “Veja todas as pessoas que não gostam de mim”

GENERALIZAÇÃO: Você percebe um modelo global negativo com base em um incidente único. Exemplo: “Eu fracasso em tudo”.

PENSAMENTO DICOTÔMICO: Você vê eventos ou pessoas em termos de tudo ou nada. Por exemplo: “Eu sou rejeitada por todos” ou “isso foi desperdício de tempo”.

“DEVERES”: Você interpreta eventos em termos de como as coisas deveriam ser em lugar de simplesmente focar no que é. Por exemplo: “Eu deveria fazer bem. Se eu não fizer, então sou um fracassado”.

DISTORÇÕES COGNITIVAS

PERSONALIZAÇÃO: Você se atribui uma quantidade desproporcional de culpa por eventos negativos e falha em ver que certos eventos são também causados por outros. Por exemplo: “Meu casamento acabou porque eu sou um fracasso”.

CULPABILIZAÇÃO: Você foca nas outras pessoas como a fonte de seus sentimentos negativos e se recusa a tomar a responsabilidade por mudar a si mesmo. Por exemplo: Ela é responsável pelo jeito que me sinto agora “ou meus pais causaram todos os meus problemas”.

COMPARAÇÕES INJUSTAS: Você interpreta eventos em relação a padrões que são irreais por primariamente focar nos outros que fazem melhor que você e então julga a si mesmo inferior na comparação. Por Exemplo: “Ela é mais bem sucedida que eu” ou outros fizeram melhor que eu fiz no teste.

DISTORÇÕES COGNITIVAS

ORIENTAÇÃO REGRESSIVA: Você foca na idéia do que você poderia ter feito melhor no passado, ao invés de focar no que poderia fazer melhor agora. Por exemplo: “Eu teria tido um emprego melhor se eu tivesse tentado” ou “Eu não deveria ter dito aquilo”.

E SE? : Você se faz uma serie de perguntas sobre “E Se” alguma coisa acontece, e você nunca está satisfeito com nenhuma de suas respostas. Por exemplo: “Sim, mas e se eu ficar ansioso?”. Ou “E se eu não puder prender minha respiração”.

INABILIDADE PARA DESCONFIRMAR: Você rejeita alguma evidencia ou argumento que poderia contradizer seus pensamentos negativos. Por Exemplo: quando você tem o pensamento “Eu não sou amável” você rejeita como irrelevante qualquer evidência de que pessoas gostem de você. Conseqüentemente seus pensamentos não podem ser refutados. Outros exemplos: “Não é esse o problema real. Existem problemas mais profundos, existem outros fatores”.

DISTORÇÕES COGNITIVAS

FOCO DE JULGAMENTO: Você vê a si mesma, outros e eventos em termos de evoluções em preto e branco (bom—mau ou superior—inferior) ao invés de simplesmente descrever, aceitar ou entender. Você está continuamente medindo a si e aos outros de acordo com um padrão arbitrário e achando que você e os outros falham. Você é focado em um julgamento dos outros tal qual seus próprios julgamentos de você mesma.

Exemplos de Oratórias

Abacate – Luis Fernando Veríssimo -

A fruta símbolo do Brasil deveria ser o abacate e não apenas porque seu exterior é verde e o interior verde e amarelo e ele dá em qualquer quintal da pátria. Porque no Brasil descobriram que batendo a polpa do abacate com açúcar e limão tem-se uma das sobremesas mais finas que existem, provavelmente o exemplo supremo do corriqueiro transformado em iguaria na culinária mundial – depois do escargot. No México misturam o abacate com pimenta (No México misturam tudo com pimenta) e cebola e chamam de guacamole, e a mistura merece o nome. Nos Estados Unidos e em outros países o abacate só é usado na salada sem muito entusiasmo. Ninguém antes do brasileiro, que eu saiba, teve a idéia do creme doce de abacate, às vezes com um pouquinho de leite, e que só não é uma das sobremesas consagradas do mundo porque não se chama mousse verde ou coisa parecida. O abacate representa, assim, a vocação brasileira para o ineditismo, e para o aproveitamento singular dos seus recursos.

Conquiste os ouvintes na introdução – os exemplos de um Papa bom de papo

Hoje o Papa João Paulo II perdeu aquele porte atlético que possuía na época em que esquiava na Polônia. Não tem mais a agilidade física dos primeiros anos como Sumo Sacerdote, quando viajava com desenvoltura para todos os cantos do mundo, beijando o chão de toda terra aonde chegava. Sim, ele mudou muito. Arqueado pelos problemas de saúde, quase não consegue levantar a cabeça para olhar o povo que o acompanha e a voz sai com dificuldade. Mas, por onde passa, continua arrastando multidões cada vez maiores atrás de si. Sempre simpático, com aquela cara de vovô bonzinho, carismático e bom, muito bom de papo. Cada discurso do Papa é uma verdadeira aula de comunicação, tanto pelo conteúdo da mensagem, quanto pela forma como ordena as informações e as adapta com propriedade às diferentes platéias e aos diversos locais onde se apresenta. O objetivo deste texto é analisar alguns dos discursos mais importantes proferidos pelo Papa quando esteve no Brasil e comentar as técnicas de comunicação que foram utilizadas na introdução de cada um deles e como será possível aplicá-las na comunicação do dia-a-dia.

Consultahttp://www.polito.com.br//testes/conteudo_teste5.htm

A informação conhecida, apresentada com jeito de novidade, pode ser usada como técnica de introdução para criar impacto e conquistar a platéia

Aproveitando o beijo no chão para conquistar Brasília

À medida que uma atitude vai se repetindo, se por um lado funciona como espécie de marca registrada, com todo significado que possa simbolizar, por outro se esvazia pela ausência do ineditismo e da surpresa.

O hábito do Papa beijar o chão toda vez que desembarcava num país poderia ser identificado como um símbolo característico forte, mas que talvez se esvaziasse ao longo do tempo, por causa da repetição. Por isso, ao chegar em Brasília o Papa iniciou seu discurso mencionando o fato de ter repetido o gesto de beijar o chão por treze vezes, mas que em Brasília o fazia com a espontaneidade de algo que se faz pela primeira vez. Essas palavras tão oportunas do Papa reforçaram a importância do símbolo característico e, ao mesmo tempo, enfatizaram o sentimento de algo que se faz pela primeira vez, isto é, mesmo tendo repetido o mesmo gesto por tantas vezes, ali ele era inédito, pois se realizava como se fosse o primeiro.

O jogo de palavras como recurso para emocionar e envolver os ouvintes

Associando as características da região de Belo Horizonte e o nome da cidade com a platéia.

Talvez este tenha sido o início de discurso mais feliz e eficiente do Papa em todas as vezes que discursou no Brasil. Suas palavras possuem a musicalidade da poesia e tocam de forma certa a emoção do público. Foi um momento comovente que envolveu a todos os ouvintes, especialmente os jovens presentes àquele encontro, ou que assistiam pela televisão.

O jogo de palavras bem feito, no momento oportuno, sem a vulgaridade do trocadilho, além de envolver emocionalmente os ouvintes, de maneira geral, é visto como indicador de inteligência. Lembro-me de que em um dos eventos do nosso Curso de Expressão Verbal, estavam presentes o empresário Guilherme Afif Domingos e o lutador de boxe Adilson Rodrigues, o Maguila. Ao iniciar seu discurso, Afif Domingos usou de maneira pertinente sua presença de espírito e se referiu ao lutador de boxe com a seguinte frase: "Nós, que hoje nos reunimos para refletir sobre a força da expressão, nos sentimos privilegiados por podermos prestar homenagem a este que é a expressão da força".

Foi assim também que o Papa, com felicidade ímpar, jogou com as palavras ao iniciar seu discurso:



"Queridos jovens e meus amigos:

Agradeço a palavra de saudação do senhor Arcebispo de Belo Horizonte e de Minas Gerais. Agradeço a todos os que aqui estão e que encontrei ao vir aqui, aos pastores e fiéis deste estado: a todos vós, muito obrigado. Peço que me seja permitido dedicar aos jovens do Brasil esta homilia. Pode-se olhar as montanhas, atrás, e se deve dizer: belo horizonte. Pode-se olhar a cidade, e se deve dizer: belo horizonte. Mas, sobretudo, pode se olhar a vocês e se deve dizer: que belo horizonte!"



"Quando Jesus subiu ao monte e começou a proclamar às multidões que o circundavam o seu ensinamento que costumamos chamar de Sermão da Montanha, brotaram de seus lábios antes de tudo as bem-aventuranças. Oito bem-aventuranças, a primeira das quais declara: 'Bem-aventurados os pobres em espírito, porque deles é o Reino dos Céus'.

Existe uma só montanha da Galiléia sobre a qual Jesus pronunciou as suas bem-aventuranças. Contudo, são tantos os lugares de toda a Terra onde estas mesmas afirmações são anunciadas e escutadas e são tantos os corações que não cessam de refletir sobre o significado daquelas palavras pronunciadas de uma vez por todas. E seu único desejo é, com todo o coração, pô-las em prática. Buscam viver a verdade das oito bem-aventuranças. Certamente existem em terras brasileiras muitos lugares assim. E também aqui existem muitíssimos desses corações. Quando pensei de que maneira deveria apresentar-me diante dos habitantes desta terra que visito pela primeira vez, senti o dever de apresentar-me antes de tudo com o ensinamento das oito bem-aventuranças. E veio-me o desejo de falar destas coisas a vocês, moradores do Vidigal. Através de vocês gostaria de falar também a todos os que no Brasil vivem em condições parecidas com a de vocês. Bem-aventurados os pobres em espírito.

Entre vocês são muitos os pobres. E a igreja em terra brasileira quer ser a igreja dos pobres. Ela deseja que neste grande país se realize esta primeira bem-aventurança do Sermão da Montanha

O ponto mais alto é o melhor para pronunciar o nome de Cristo.

O aproveitamento de uma circunstância de lugar é um ótimo recurso para estabelecer identidade com a platéia logo nas primeiras palavras do discurso. Demonstra que o orador e os ouvintes conhecem e se encontram pela mesma referência. O exemplo que vimos há pouco na apresentação do Papa em Minas Gerais se vale também desse recurso, mas se torna ainda mais evidente neste discurso proferido no Rio de Janeiro, do alto do Corcovado, próximo à imagem do Cristo Redentor. Também neste discurso o Papa demonstra sua competência em promover de maneira espontânea a passagem da introdução para o conteúdo da mensagem. O que impressiona ainda mais na construção desse discurso é a rapidez com que ele consegue cumprir os objetivos do início, que são principalmente o de conquistar os ouvintes, pois em poucas palavras já havia, conforme recomendação de Cícero para essa parte da apresentação, motivado o ânimo do ouvinte para receber bem o restante da fala

"Louvado seja Nosso Senhor Jesus Cristo. Cristo. De que outro lugar, no Brasil e fora dele, fazer ecoar este nome - o único que nos pode salvar e que tem um particular direito de cidadania na história do homem e da humanidade melhor que do alto deste imenso penhasco feito altar, entre as maravilhas naturais, criadas por ele, o Verbo de Deus, bem no coração do Rio de Janeiro. Aqui, a estátua que há precisamente 50 anos todo um povo quis erguer no cimo do pedestal natural que faz a um tempo símbolo, apelo e convite.

Redentor. Os braços abertos abraçam a cidade aos seus pés. Feita de luz e de cor e, ao mesmo tempo, de sombras e escuridão, a cidade é vida e alegria, mas é também uma teia de aflições e sofrimentos, de violência e desamor, de ódio, de mal e de pecado. Radiosa à luz do sol, silhueta luminosa suspensa no ar à noite, o Redentor, em pregação muda, mas eloqüente, aqui continua a problemar que 'Deus é luz', 'é amor'. Um amor maior do que o pecado, do que a fraqueza e do que a 'caducidade do que foi criado' mais forte do que a morte.

Sim, no cume destes montes, não há quem não possa contemplar a sua imagem, em atitude de acolher e abraçar, e imaginá-lo como é, sempre disposto ao encontro com o homem, desejo de que o homem venha ao seu encontro".

"CREDO POLÍTICO"*

Rui Barbosa

Meu País conhece o meu credo político, porque o meu credo político está na minha vida inteira. Creio na liberdade onipotente, criadora das nações robustas; creio na lei, emanção dela, o seu órgão capital, a primeira das suas necessidades; creio que, neste regímen, não há poderes soberanos, e soberano é só o direito, interpretado pelos tribunais; creio que a própria soberania popular necessita de limites, e que esses limites vêm a ser as suas Constituições, por ela mesma criadas, nas suas horas de inspiração jurídica, em garantia contra os seus impulsos de paixão desordenada; creio que a República decai, porque se deixou estragar confiando-se ao regímen da força; creio que a Federação perecerá, se continuar a não saber acatar e elevar a justiça; porque da justiça nasce a confiança, da confiança a tranqüilidade, da tranqüilidade o trabalho, do trabalho a produção, da produção o crédito, do crédito a opulência, da opulência a respeitabilidade, a duração, o vigor; creio no governo do povo pelo povo; creio, porém, que o governo do povo pelo povo tem a base da sua legitimidade na cultura da inteligência nacional pelo desenvolvimento nacional do ensino, para o qual as maiores liberalidades do tesouro constituíram sempre o mais reprodutivo emprego da riqueza pública; creio na tribuna sem fúrias e na imprensa sem restrições, porque creio no poder da razão e da verdade; creio na moderação e na tolerância, no progresso e na tradição, no respeito e na disciplina, na impotência fatal dos incompetentes e no valor insuprível das capacidades.

"CREDO POLÍTICO"* continuação

Rejeito as doutrinas de arbítrio; abomino as ditaduras de todo o gênero, militares ou científicas, coroadas ou populares; detesto os estados de sítio, as suspensões de garantias, as razões de Estado, as leis de salvação pública; odeio as combinações hipócritas do absolutismo dissimulado sob as formas democráticas e republicanas; oponho-me aos governos de seita, aos governos de facção, aos governos de ignorância; e, quando esta se traduz pela abolição geral das grandes instituições docentes, isto é, pela hostilidade radical à inteligência do País nos focos mais altos da sua cultura, a estúpida selvageria dessa fórmula administrativa impressiona-me como o bramir de um oceano de barbaria ameaçando as fronteiras de nossa nacionalidade.

* "Resposta a César Zama". Discurso no Senado Federal em 13 de outubro de 1896. Obras Completas de Rui Barbosa, Vol. XXIII, 1896, tomo V, p. 37-38. "

Quando estiver no local onde deverá se apresentar, olhe atentamente ao seu redor e observe se será possível aproveitar as informações do próprio ambiente para incluí-las na sua mensagem. O prédio, o bairro ou a cidade onde se realiza o evento poderão servir para o aproveitamento de circunstância de lugar. É evidente que sabendo antecipadamente onde irá se apresentar, como nesse exemplo que acabamos de analisar, os comentários poderão ser preparados com antecedência.

O elogio às pessoas ou ao lugar onde vivem é um excelente recurso para conquistar os ouvintes, desde que seja feito com sinceridade

Apendice:

Glossário de Técnicas *por Maria Lúcia Afonso*

1. *Abraço Coletivo: relaxamento, mãos dadas e abraçando os colegas*
2. *Abraço em si: entrar em contato consigo mesmo, entrelaçando os braços e se abraçando*
3. *Abrigo subterrâneo: em uma hipotética situação de guerra, existe um abrigo subterrâneo onde só podem entrar 6 pessoas. Mas há 12 no lado de fora. A partir de uma lista de 12 pessoas o grupo irá decidir quem irá para o abrigo. A lista poderá conter: uma criança de 6 anos com síndrome de Down; uma enfermeira de 34 anos que não pode ter filhos etc.*
4. *Associação Livre: Escrever individualmente e/ou em grupo palavras que vêm à cabeça sem censurar e depois discutir.*
5. *Atravessando um rio: imagina-se que há um rio na sala e o grupo tem que atravessá-lo pulando pedras, obstáculos, animais etc.*

Apendice:

Glossário de Técnicas *por Maria Lúcia Afonso*

6. *Auto Estima: o coordenador vai falando frases que apresentam impactos positivos e negativos sobre a auto estima dos participantes. Esses vão rasgando uma folha de papel em branco de acordo com a importância que cada frase representa em sua vida. Discussão sobre auto estima.*
7. *Balança: Pontos positivos e negativos. O grupo é convidado a desenhar uma balança e escrever a avaliação do treinamento colocando os aspectos positivos e negativos em cada lado. Em seguida discutir sobre a avaliação.*
8. *Batata quente: elabora-se uma pergunta e um objeto é jogado para cada pessoa que dá a resposta, imediatamente.*
9. *Bate papo em dupla: as pessoas formam duplas e se apresentam para o grupo.*
10. *Caixinha de surpresas: Cada participante escreve um problema que gostaria de ser resolvido em um papel que é misturado. Ao se retirar os papéis cada um fala como solucionaria esse problema estando no lugar do outro.*

Apêndice:

Glossário de Técnicas *por Maria Lúcia Afonso*

- 11. Cego e Guia: Em duplas, cada um irá guiar e ser guiado um colega de olhos fechados. O guia ficará de olhos abertos.*
- 12. Encenação: os integrantes representam cenas do seu cotidiano. Discutir sentimentos, pensamentos, ações e interações.*
- 13. Continente e Conteúdo: em duplas e em grupo os participantes irão tentar entrar nos espaços abertos pelo corpo do colega e do grupo. Cada hora uma pessoa irá ser o invasor.*
- 14. Modelagem: moldar o colega como se fosse de argila*
- 15. Estrela de 5 pontas: Desenham uma estrela. No centro colocam uma frase ou palavra e nas pontas escrevem o que: observam, pensam, sentem, como gostariam que fosse e o que fazem em relação aquela questão.*
- 16. Interação em silêncio: contar filmes, notícias, livros com a linguagem não verbal.*

Apêndice:

Glossário de Técnicas *por Maria Lúcia Afonso*

17. *Balões: coloca-se expectativas escritas dentro dos balões. Enchê-los e ao serem estourados os participantes discutem sobre as expectativas.*
18. *Memórias e heranças: as pessoas vão deixando com os colegas lembranças simbólicas*
19. *Nó Humano: As pessoas fazem um círculo e decoram quem está do seu lado direito e esquerdo. Depois de algumas voltas livres pela sala, todos param e refazem o círculo inicial dando as mãos, mas sem saírem do lugar, formando um nó. As pessoas sempre de mãos dadas têm o desafio de desatar o nó feito com os próprios braços.*
20. *Nomes de bichos (flor) apresentar-se falando um bicho ou flor que se parece.*
21. *Quadro comparativo: em um quadro colocar as características de ontem e de hoje de cada pessoa*
22. *Relaxamento dançante: ao som de música realizar alongamentos e relaxamentos de cada parte do corpo.*

ENCERRAMENTO

MUITO OBRIGADO!

Paulo Antônio Alves de Almeida
pauloalmeida@marketing500.com.br
(31) 34614301/ 86170253