



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



SIMULADOR DE REALIDADE VIRTUAL CONTRA FOBIAS DE FALAR EM PÚBLICO

**KA2 - COOPERAÇÃO PARA A INOVAÇÃO E INTERCÂMBIO DE
BOAS PRÁTICAS**

**KA202 -PARCERIA ESTRATÉGICA PARA O ENSINO
PROFISSIONAL E FORMULÁRIO DE FORMAÇÃO ID: KA202-
95033401**



Índice

Resumo

I. DISCURSO PÚBLICO	11
1. Directrizes para um discurso público eficaz	11
2. Discurso. Aspectos introdutórios	13
3. Aprofundar a Linguagem Corporal	34
4. Eliminar tiques verbais	53
5. Faça uma apresentação profissional.....	67
O orador público	73
As treze características de um orador de sucesso.....	80
Bibliografia	86
II. ANÁLISE DO PÚBLICO E OTIMIZAÇÃO DO DISCURSO.....	88
Objetivo:	88
Método 1 - levantar a mão	89
Método 2 - Entrevistas com Gestores	92
Método 3 - Administrar um questionário.....	93
Método 4 - Análise de necessidades durante o curso.....	94
Método 5 - Obter informações prévias	95
Método 6 - Perguntas 1, prepare-se para 10	95
Método 7 - Observar o público enquanto ensina.....	96
Bibliografia	102
III. EXCELENTE DISCURSO PÚBLICO - MÉTODOS EFICAZES PARA RESPONDER A PERGUNTAS	103
1. Introdução	103
2. Coisas a levar em consideração antes de sua apresentação	105
3. Como lidar com o momento de responder a perguntas	109



O tempo de perguntas e respostas começa	110
Lidando com as questões “carregadas”	111
Eu não faço ideia	113
4. Exemplos práticos e técnicas	115
Ponto, Razão, Exemplo, Ponto (PREP)	120
Passado, Presente e Futuro (PPF)	121
5. Conclusões	123
Bibliografia	125

IV. DISCURSO PÚBLICO DE EXCELÊNCIA 126

1. Por que é importante a apresentação	126
2. O que é e o que não é uma apresentação	128
3. Opções de software para desenvolver apresentações.....	130
3.1. Power Point.....	130
3.2 Prezi	131
3.3. Apresentações Google	132
3.4 Emaze	132
3.5. Keynote	133
3.6. Visme	134
3.7. Haiku Deck.....	135
Bibliografia	135

V. CONTEÚDO DA APRESENTAÇÃO 137

1. Estrutura.....	137
1.1. Organização de conteúdos	137
1.2. Estrutura dos slides	137
1.3. Resuma a sua apresentação em 3 pontos	138



2. Conteúdo escrito	138
2.1. Simplifique o texto	138
2.2. Seleção de fontes.....	138
3. Imagens	139
4. Layout da apresentação.....	140
4.1. Capa.....	140
4.2 Slides de conteúdo.....	142
4.3. Slide final.....	143
4.4 Índice.....	144
4.5. Estilo	145
4.6. Animações	146
5. Etapas para criar uma apresentação de alta qualidade	146
5.1. Etapa 1: Análise prévia do público	147
5.2 Etapa 2: Estruturação.....	147
5.3. Etapa 3: Projete sua apresentação	149
5.4. Etapa 4: acrescente valor à sua apresentação com elementos multimédia	151
6. Como obter o máximo da apresentação	152
6.1 Desistir do script.....	152
6.2 Contar a história dos dados que apresenta.....	153
6.3 Tente aproveitar a sua apresentação.....	154
Bibliografia	154
VI. ECVET - SISTEMA EUROPEU DE CRÉDITOS PARA O ENSINO E FORMAÇÃO PROFISSIONAIS	156
1). Breve destaque e importância na atualidade	156
2). Competências essenciais dos instrutores ECVET- Qualificação	159



a). Qualificações	159
b) Unidade de resultados de aprendizagem	161
3). Objetivos de ECVET no RV na fobia de falar em público	164
4). Resultados obtidos	172
a) Conhecimentos, habilidades e competências	172
5). Mobilidade e confiança mútua nas instituições participantes	183
Bibliografia	187

VII. PROTOCOLOS PARA A REDUÇÃO DA FOBIA DE FALAR EM PÚBLICO 192

Introdução	192
Ansiedade no discurso público.....	193
Copiar com PSA.....	197
Teoria Cognitiva Comportamental.....	200
Desenvolvimento da Teoria Cognitiva Comportamental	200
Inibição Comportamental e Atribuição da Ansiedade do Estado de Falar em Público	202
Técnicas de Relaxamento.....	204
Exercícios de respiração profunda	204
Relaxamento Progressivo	206
Visualização	210
Como reagir ao stress.....	214
Não está sozinho	215
Pode usar a ansiedade a favor	216
Conheça os seus pontos fortes e fracos	216
Auto-criticar	219



Auto-pressão	219
Catastrofizar	220
Prestes a fazer um discurso que é a pior tarefa que já tiveram	220
Fique motivado e dê a si mesmo uma conversa	221
Aquisição de competências contra ansiedade de falar em público	224
Preparar cedo	225
Escolha um tópico que lhe preocupa	226
Torne-se um especialista no seu tópico	227
Pratique o seu discurso	228
Conheça bem a sua introdução e conclusão	229
Postura	230
Contacto Visual	231
Variedade Vocal	231
Gestos	232
Bibliografia	234
Anexo 1: Aprendizagem para visualizar	236
Anexo 2: Exercícios de relaxamento	243
VIII. MÉTODOS OBSERVACIONAIS E LISTAS DE VERIFICAÇÃO PARA A AVALIAÇÃO DO DISCURSO PÚBLICO	255
Objetivo	255
Como aplicar técnicas de observação	256
Como usar a voz	257
Indicador - volume de voz	257
Indicador - “pausa”	258
Indicator - ritmo de voz	259



Indicador - expressividade da voz	259
Indicador - o uso de gestos	260
Indicador - o uso da apresentação	263
Indicador - contar histórias	264
Indicador - posicionamento	266
Indicador - uso do flipchart	267
Indicador - adaptar o conteúdo ao público	268
Indicador - resposta às perguntas	269
Indicador - uso de humor	271
Indicador - estrutura do programa	272
Indicador - exercícios	273
Indicador - avaliação da qualidade	274
Indicador - contato visual	275
Indicador - gestão emocional	276
Bibliografia	277
Apêndice e Formulário de avaliação para instrutores e relatórios	277

IX. EXERCÍCIOS PARA O MELHORAR DO DISCURSO PÚBLICO 293

Resumo	293
Introdução	294
Exercícios de aquecimento	296
1.Exercícios de respiração	296
2. Exercícios de voz	299
3. Os lábios	302
4. Trava-línguas	304



5. Exercícios corporais	306
Principais exercícios para falar em público	309
Exercícios não verbais	309
Exercício de postura.....	310
Exercício de gestos	311
Exercício de contato visual.....	312
Exercício de expressão facial.....	313
Exercício feliz / triste	315
Diga asneiras	316
A nomenclatura das coisas	318
Exercícios verbais	319
Exercícios de contar histórias	319
Uma os pontos	320
A vida fictícia do meu amigo	321
Jogo de Imagem engraçada.....	321
Entusiasmo sobre algo que não gosta	322
Nas notícias de hoje.....	323
Faça um anúncio.....	324
Exercícios de velocidade.....	325
Fale com tempo, não contra ele	325
Acelere o exercício de velocidade de discurso	328
Um minuto imediatamente	329
Exercícios de articulação	330
Exercício para expandir e controlar o argumento.....	330
Expanda o argumento	331



Exercício para reduzir a respiração.....	332
Exercício de 30 segundos sem enchimento.....	333
Faça uma pausa no exercício	334
Exercício de aumento de tom.....	335
Preparação de discurso	338
Perguntas e respostas com um especialista	338
Conheça o seu público.....	339
Economia e Clareza.....	340
Use anotações enquanto fala.....	341
Visualizações	343
Como criar visuais de sucesso.....	343
Exercícios para se conectar com o público	344
Mostrar vulnerabilidade	345
Faça-os rir	346
Não é sobre o orador	347
Técnicas de persuasão	348
Ethos (Apelo Ético).....	349
Logos (Recurso Lógico)	350
Pathos (Apelo Emocional).....	350
Exercícios para emendar pontos fracos existentes	352
Grave-se com audio / vídeo	352
Peça a opinião do público	353
Planear com antecedência.....	354
Conclusão	355
Bibliografia	356



Resumo

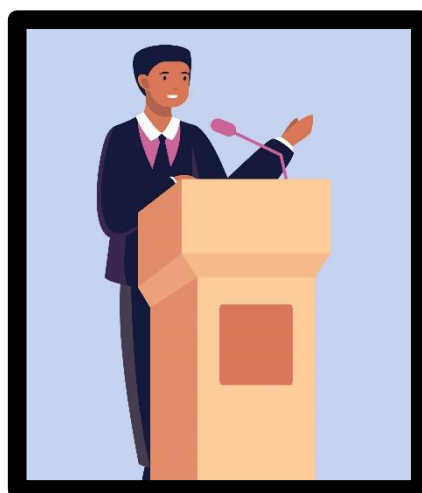
Este manual consiste num conjunto de processos e procedimentos para garantir que o programa “Simulador de Realidade Virtual Contra Fobias de Falar em Público” apoie instituições educacionais e provedores de EFP que oferecem educação de alta qualidade para seus alunos. O principal objetivo deste manual é tornar os processos na área de treino em realidade virtual mais acessíveis para benefício de todos os elementos que a ele recorrem. Os benefícios referidos incluem aprendizagem ao longo da vida para instrutores VET e dá ênfase ao desenvolvimento de capacidades e habilidades do aluno que procura uma maior qualidade universal na sua experiência de aprendizagem. Por outro lado, pretende também promover experiências mais sólidas no campo da oratória. No entanto, é por vezes difícil neste campo alavancar o potencial da prática e da aprendizagem através de experiências, conceitos e diferentes visões das mesmas. O projeto abordou essa questão por meio de critérios de qualidade abrangentes para fornecer orientação e informação sobre como estruturar essas experiências dentro dos padrões de avaliação mais conhecidos. O objetivo geral deste manual é fazer com que o programa seja facilmente utilizado pelos treinadores VET e que o sistema de avaliação compartilhe conhecimentos, habilidades e competências de forma equitativa.



I. DISCURSO PÚBLICO

1. Directrizes para um discurso público eficaz

Este guideline tem por objectivo orientar o leitor no âmbito da redução das fobias de falar em público nos diferentes meios socioeconómicos e académicos. Independentemente de qual seja a profissão da pessoa, em algum momento da sua vida pessoal ou profissional, os indivíduos confrontam-se com situações expositivas ao falar em público. Pode ser num contexto íntimo, numa pequena sala de reuniões (até cinco pessoas), ou num contexto mais abrangente de auditório (para elevado número de pessoas). Efetivamente, até mesmo fora do âmbito profissional, podemos ser convidados a falar em público numa festa (de aniversário ou de um casamento) ou eventualmente num funeral. Mas, seja qual for o contexto ou situação, falar em público pode ser um processo stressante para muitos.



Na realidade, vários estudos mostram que esse é um dos maiores medos enunciados pela população. Ao falar em público o orador é sujeito a avaliações e julgamentos por parte dos pares. Tal facto, pode implicar que sejamos avaliados de forma negativa (a título de exemplo: avaliação negativa laboral com indicadores de fraca qualidade de trabalho mesmo quando o orador apresenta experiência e



valorização prévia). Contudo, relembramos que não é um problema singular e que muitas pessoas se encontram perante situações semelhantes de fobia, devendo ter como primeiro passo a aceitação que não está sozinho. Mesmo professores ou figuras públicas com anos de experiência podem referir que ainda sentem o famoso frio na barriga antes de se apresentar em público. Este turbilhão de emoções e energias constantes tornam imprescindível a demonstração de um bom trabalho, e valorizam o orador e os motivos específicos para se encontrar naquela posição.

Não obstante ao planeamento adequado e muitos anos de prática de um curso ou de uma apresentação, é fundamental controlar as emoções e utilizá-las a favor. Cada situação de apresentação em público (dependendo do contexto), assume a necessidade do orador encarnar uma personagem que desempenha um determinado papel. Por sua vez, o público pode desempenhar um outro papel primordial no desempenho do orador, através da interação mútua. Se o público for sério ou descontraído, vai alterar o modo como serão dispostos os conhecimentos e a própria apresentação, aumentando ou reduzindo a concentração nos conteúdos.

Porém, o orador não precisa ser carismático ou extrovertido para ser um bom comunicador em público. Acreditamos que um dos segredos de uma apresentação bem-sucedida é a preparação do orador para a mesma, pois permite que este se concentre no que está a explicar bem como no propósito e objetivos fundamentais do discurso. Na preparação da apresentação o orador, deve trabalhar e limitar o maior número de elementos e ficar familiarizado com o assunto. Assim, pode realizar uma apresentação mais concisa e reduzir o medo do desconhecido. No dia da palestra, o turbilhão de emoções é reduzido e terá mais confiança em si próprio e nos seus conhecimentos.

A preparação não se limita ao tema descritivo solicitado para a apresentação. Para ter sucesso, é necessário que o orador realize um ligeiro aquecimento do corpo e das cordas vocais (capacidade de oratória) e treine a sua concentração (adaptação contextual ao espaço e tempo). O corpo e a mente são as ferramentas utilizadas para transmitir a mensagem. Quanto mais relaxados e naturais parecermos, mais sucesso teremos em atrair e reter a atenção do público.



Apesar de todos os indivíduos partirem de um nível diferente de aprendizagem, cada um aprenderá que, usando as ferramentas certas, podemos ser bons oradores em qualquer contexto.

2. Discurso. Aspectos introdutórios

O discurso é o objeto da retórica, e a parte mais importante da mesma pelo que é fundamental estudar, pesquisar e encontrar a metodologia de elaboração e suporte. Mesmo que com níveis de complexidade diferentes existem vários tipos de discurso registados (jurídico, político, parlamentar, educacional, cerimonial etc.), e estilos consoante os diferentes autores. Existem também certas regras comuns a serem respeitadas durante a preparação e exposição do discurso.



A. Defina o objectivo do discurso

Ao preparar a sua apresentação, o primeiro passo a refletir é:

- Quem é a pessoa que lhe pediu ajuda?
- Qual é o seu nível de relacionamento com essa pessoa e qual é o seu papel?
- É o seu coordenador, um colega ou um conhecido?

Após definir estes aspectos, torna-se necessário encontrar tantas respostas quanto às possíveis para as seguintes perguntas: quem, como, quando, o que é, porquê?



Essas respostas ajudam a criar um plano bem definido e adaptar o discurso ao público-alvo. Uma apresentação é tão relevante quanto o grau de adesão e capacidade de captar a atenção do público.

Primeira pergunta: quem?

Para quem vou falar? Será um grupo de duzentas pessoas, vinte ou cinco pessoas? O número de pessoas que constituem o público influencia e determina como estruturar a apresentação e deve ser de conhecimento prévio por parte do orador.

A definição precisa do grupo-alvo leva conseqüentemente à próxima pergunta. Estará o público familiarizado com o tópico apresentado? Os elementos desse grupo são iniciantes ou especialistas na área? Falaremos para um público expert de tecnologia, ou para uma sala cheia de administradores/diretores ou alunos?

Estabelecer o segmento demográfico é importante uma vez que permite adaptar o vocabulário disponível de acordo com as características próprias deste segmento. É limitativo quando o orador presume que o público tem exatamente a mesma experiência e o mesmo conhecimento que ele. Inevitavelmente, o público diminui a concentração nos conhecimentos abordados pela redução expressiva da motivação de ouvir.

Segunda pergunta: como será realizada a apresentação?

A forma como a apresentação é realizada é um aspecto crucial numa apresentação ao público, seja qual for o tema proposto. Deve ter em consideração o tipo de complexidade e via de comunicação de modo a adaptar o seu conteúdo. A apresentação pode envolver a interação direta entre o orador e o público (realizada em presença física), pode ser realizada à distância, online ou ao vivo (live). O modo de realização e preparação é completamente diferente de uma apresentação já registada com antecedência e gravada ainda que on-line. Ocorrem outros aspectos tais como: que equipamento temos disponível? Existe um microfone? Microfone fixo ou móvel? Utilização de slides para a apresentação? Temos um projetor? Temos um ponteiro ou temos que o levar? Podemos fazer notas?



Dependendo das respostas atribuídas às perguntas supracitadas, o orador irá padronizar e adaptar os comportamentos ideias perante o grupo, mesmo que sejam diferentes.

A terceira pergunta "quando?"

A dimensão temporal é um ponto importante para a seleção dos conceitos a expor, e para a própria apresentação estrutural. Saber quando o orador deve realizar a apresentação e qual a duração do discurso, são perguntas padrão de início de trabalho. Outras perguntas mais específicas tais como: Terá a duração de duas horas ou um ou cinco minutos? podem ser colocadas.

Depois de definir a data e a duração, devemos direcionar a atenção para o aspecto seguinte.

Qual o tema definido "o quê?"

Sobre o que falar exatamente? Pode parecer óbvio, mas para preparar um discurso bem estruturado, devemos evitar detalhes irrelevantes sublinhando apenas as informações úteis preparatórias. Colocar a pergunta acima indicada "porquê?" Qual o motivo pelo qual o orador foi convidado para fazer a apresentação? O que o torna o orador indicado? Será um especialista na área? Terá a experiência para transmitir conhecimentos? Talvez, o orador apresente qualidades que podem dar vida à apresentação, tais como sentido crítico e de humor?

A questão é que se torna necessário para muitos oradores ter esta resposta bem clara e definida, sabendo o motivo exacto da sua selecção. Assim, pode informar, ensinar ou simplesmente se sentir motivado para inspirar o público alvo.

Anotar todas as informações que resultam das respostas a estas questões, permite uma avaliação mais abrangente e holística do grupo. As ideias e planos são a base do brainstorming. São a estrutura do esboço de trabalho e apresentação.

Damos um exemplo que podemos seguir que consiste em criar duas colunas, "Antes" e "Depois". Na coluna "Antes", o orador deve escrever tudo que pensa que o público sabe antes da apresentação. Na coluna "Depois", deve escrever toda a



informação que deseja referir durante o discurso. Em seguida, juntar as duas colunas com uma terceira, localizada no meio. Aqui escrevemos o conteúdo da apresentação.

B. Estrutura do discurso. Padrões para estruturar um discurso

Não existem regras fixas para redigir um discurso perfeito. Contudo, a inexistência de planos, diagramas ou gráficos standardizados não é impeditivo de ser possível recorrer a alguns planos de discurso já anteriormente elaborados.

Assim, se seguirmos este exemplo, o padrão de discurso oferecido por Dale Carnegie¹ em "Como Falar em Público" podemos ter algumas referências deste especialista, que postula que temos três passos importantes.

1. Declaração de dados.
2. Comentário acerca dos dados.
3. Discussão detalhada.

O plano seguinte pode ser útil e verdadeiramente estimulante no que refere a este gênero de estruturação: Assim sendo, temos:

1. Apresentação de uma situação problemática.
2. Expor uma solução para resolver a situação.
3. O apelo ao envolvimento das pessoas ao redor.

Ou, em outras palavras devemos identificar:

¹ CARNEGIE; Dale - Public Speaking and Influencing Men of Business; Kessinger Publishing Co 2003; pp.184.



1. Situações que necessitem de correções.
2. Aspectos que podemos melhorar.
3. Situações e motivos para as quais necessitamos de apoio.

Apesar de simplista e conciso temos outra possibilidade que difere das anteriores, mas por ser diferente, não significa que seja menos útil em determinados contextos:

1. Captar a atenção do público.
2. Ganhar a confiança.
3. Indicar os dados: compartilhar com o público, os pontos fortes da proposta.
4. Utilizar estratégias motivacionais para fazer com que ocorra reação por parte do público.

Qualquer que seja o tema da palestra, o orador inicia o discurso com uma introdução, destinada a preparar os ouvintes e criar um ambiente propício à disseminação e aceitação das suas ideias. Posteriormente, dá a conhecer o tema da palestra, expondo os factos que o sustentam, apresentando os argumentos apropriados que apoiam os conceitos ou ideologia sobre o assunto em questão. Por vezes, o público confronta a opinião do orador. Assim sendo, é necessário dispensar algum tempo ao debate, e apelar pontualmente, aos sentimentos dos intervenientes. Depois de resolver todas as questões inerentes, o orador conclui a apresentação com uma ponderação, ou seja, uma conclusão sumária com implicações afetivas.

Em relação a esses objetivos a que o discurso se propõe, os retóricos sistematizaram a elaboração nos seguintes segmentos:

- 1.- *Introdução* (lat. *introducerem*): o início direto, o início que significa a declaração aberta do propósito para o qual o locutor toma a palavra e



insinuando, pressupõe uma digressão, adequada à audiência e às especificidades do caso.



2.-*Narração* (lat. narratio, diegesis grego).

3.-*Argumentar* (lat. argumentatio, grec. pistis).

4.-*Peroração* (lat. peroratio, grego.epetras).

A introdução deve ser natural e adequada ao conteúdo a expor, sendo normalmente redigida após o plano de toda a apresentação. Desse modo, as próprias características do público constituem uma área básica e influenciadora, que indica como iniciar o discurso. Uma atenção particular deve incidir sobre o facto da facilidade da avaliação precoce e julgamento por parte da audiência, consistindo num momento crítico de interação inicial entre o orador e o grupo-alvo.

Pelo mesmo motivo, o orador não deve fazer uso de muitos meios estilísticos, pois eles são facilmente destacáveis. A repetição das chamadas “bengalas” no discurso causam uma diminuição da capacidade de persuasão ao longo da apresentação e desconcentram a audiência do tema central a tratar. A demonstração de pudor em falar ao público destaca-se também, de forma direta nos olhares, gestos, tom de voz ao longo de toda a apresentação.

Sendo assim, o que deve conter a introdução e a fase inicial da apresentação para que o público se sinta motivado e confiante com o palestrante?



1. Introdução

A introdução tem o papel de porta de entrada de emoções que o orador pretende na preleção, transmitindo ao público uma breve apresentação dos conteúdos a abordar. A introdução deve, portanto, ser realizada e conduzida de forma a criar premissas favoráveis à participação e motivação dos presentes. Normalmente, é transmitida em tom sereno e com emoção crescente em relação à apresentação dos factos. Na introdução criar-se-á ou não, um fluido de simpatia favorável à comunicação entre os intervenientes. É por isso que o tom escolhido no início da apresentação deve permitir esta evolução subsequente, esta progressão. A extensão da introdução deve ser proporcional à extensão do discurso. Não será necessário construir um portão mental para um pequeno edifício.

Alguns autores GREGOLIN (1995)², BAKHTIN (1990)³ ORLANDI⁴ (2001), preveem que a tarefa de falar ao público se torne mais fácil, se as diferentes partes forem divididas em pontos e subpontos não muito extensos (3-5). Efetivamente, entre a introdução e a narrativa, a enunciação do tema e a sua divisão em pontos, o conteúdo deverá ser curto, distinto, conciso e claro. A ordem de argumentos deverá ser natural, do simples ao complicado.

2. Narrativa

Este segmento específico do discurso é formado por toda a narrativa, sendo uma exposição dos factos que serve para comunicar alguns dados a respeito da causa ou do assunto a referenciar. Geralmente é uma parte importante do discurso e requer muita dedicação por parte do orador.

² GREGOLIN, M. R. V. Discourse analysis: concepts and aims. Alfa (São Paulo), v.39, p.13-21, 1995

³ BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marxismo e filosofia da linguagem. São Paulo: Hucitec, 1990.

⁴ ORLANDI, Eni Pulcinelli (2001). Análise do discurso: princípios e procedimentos. 3ed. Campinas: Pontes. BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marxismo e filosofia da linguagem. São Paulo: Hucitec, 1990.



Além de, por vezes, ser difícil contar uma história interessante e talentosa, os factos narrados pelo orador devem servir de base para todo o raciocínio subsequente. Mas, o facto de destacar circunstâncias favoráveis e disfarçar as desvantajosas, requer muita habilidade e inteligência. O orador deve transmitir fluência de ideias e do discurso de modo a apresentar o tema sem que o público alvo pressione estes momentos de discrição. Caso contrário pode gerar desconfiança e pôr em causa a ética e a moral do orador.

Assim sendo, as principais qualidades de uma boa narrativa são: a clareza, a probabilidade e concisão; na medida em que um único facto ou circunstância que permaneça obscura é suficiente para destruir o efeito de todo o raciocínio do orador e diminuir a qualidade da apresentação. É necessário apresentar especificações nos nomes, datas, locais e todas as outras circunstâncias em que os eventos ocorreram, para que nenhum dado importante seja esquecido.

Para terem credibilidade e apresentarem um carácter provável, os personagens e pessoas mencionadas devem ser descritos na narrativa, mostrando que as ações constituem consequências de algumas causas naturais, já que a narrativa compreende textos que contam uma história e relatam um acontecimento.

3. Argumentação

A argumentação segue-se à narrativa, sendo o momento da prova e da rejeição, ou seja, quando todo o arsenal de evidências materiais e de argumentos é realizado. O objetivo principal do orador consiste em provar ao público que algo é verdadeiro, justo ou bom e determinar qual o nível de concordância com o tema. Diversos investigadores, em momentos distintos da história, focaram-se em questões relacionadas com a argumentação e a retórica. Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005)



)⁵, Toulmin (1978, 2003)⁶ entre outros teóricos, trouxeram concepções, diferenciadas e sugeriram através das suas pesquisas, um campo da linguística: a dos estudos da argumentação. Nesta linha, e de uma forma geral, três aspectos devem ser considerados na argumentação: a citação, a comprovação e o raciocínio lógico. Portanto, recomendam que a forma de expressão e de apresentação a escolher, deverá ter em conta qual a linha e público presente, personalizando o discurso.

Encontrar os aspectos retóricos da atividade verbal é a chave central da narrativa, é a base do argumento. Os argumentos devem ser extraídos do valor da situação enunciada e a utilidade dos mesmos referem-se à sua disposição e desenvolvimento no discurso.

A apresentação dos argumentos pode ser realizada analiticamente ou sinteticamente. No primeiro caso, o orador não divulga o objetivo que deseja atingir e conduz o ouvinte, passo a passo, até à conclusão desejada (passando de uma verdade esclarecida a outra, até que fique claro que essa conclusão é consequência dos enunciados anteriores). Na forma sintética argumentativa, parte do enunciado da tese a ser provada segue sucessivamente diferentes tipos de argumentos, até que o público esteja completamente convencido do afirmado pelo orador. Este deve colocar-se na situação dos ouvintes, e induzir qual o efeito que a mensagem transmitida teria sobre ele próprio.

Sendo a argumentação a base do discurso, deve seguir a fundamentação e algumas regras:

- Não misturar argumentos de diferentes origens.

⁵ PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. Tratado da Argumentação: A nova retórica. Tradução de Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005

⁶ TOULMIN, Stephen E. The uses of argument. New York: Cambridge University Press, 2003.



Fazendo uma brevíssima retrospectiva sobre a argumentação com vista à construção crítica de uma preleção oral simples, devemos considerar três grandes problemáticas humanas *Dívida et verdade et interesse*⁷. Independentemente do grupo alvo, estes três elementos levam frequentemente a diversos argumentos relacionados, e cada um apresenta enorme especificidade de conceitos a eles ligados, bem como aplicação à estratégia argumentativa. Neste contexto, necessitam, pois, ser mantidos distantes entre si e debatidos com racionalidade.

- Apresentação graduada.

Podemos arriscar um início de desenvolvimento da preleção com argumentos mais fracos, para gradualmente intensificar e desenvolver no fim os pontos mais fortes da apresentação. Por vezes, não tendo muitos argumentos sustentáveis a apresentar, é preferível inverter estas prioridades e apresentar os argumentos mais fortes inicialmente de forma a impressionar o público.

- Argumentos fortes e conclusivos devem ser apresentados separadamente.

Ao serem apresentados argumentos com estrutura definida, os oradores comunicativos valem-se de interpretações culturalmente transmitidas, e referem-se simultaneamente ao mundo objetivo. Podem referenciar e insistir em cada uma destas fontes para revelar um significado individualizado, e despertar a confiança do público na capacidade natural de transmissão da mensagem. De facto, no fim do tempo dedicado à argumentação, não é aconselhável ter ainda argumentos para explanar.

4. Éperorar, epílogo.

O epílogo pode conter partes extensas pois é o apelo de amplificação à declaração sumária de afetividade. A peroração é o segmento em que o emotivo combina com a argumentação, ou seja, é o momento específico da retórica, por excelência.

⁷ NUNES JR., Amandino Teixeira. As modernas teorias da justiça: a teoria discursiva de Jürgen Habermas. Disponível em: <<http://www1.jus.com.br/doutrina/texto.asp?id=4386.htm>>



A fim de adquirir aprovação, o orador deve apelar às emoções do público e trabalhá-las dinamicamente, visto que os afetos são motrizes na ação motora humana. O *timing* mais apropriado para abordar as emoções do público numa apresentação é no período de peroração. Aqui, o orador deve despertar a imaginação dos ouvintes aproveitando o efeito surpresa e transmitindo-lhes a sua própria emoção em palavras simples. Esta transmissão deve ser o mais natural possível, para que obtenha os efeitos desejados. Neste momento, o orador deve abster-se de considerações gerais, de comparações que interrompam o fluxo emocional. Além disso, este momento não deve ser prolongado: as emoções intensamente vivenciadas não permanecem longos períodos e não são favoráveis ao processo de transmissão de conhecimentos.

“O fim completa o trabalho ”⁸, como postulado num ditado latino, que devemos levar em conta quando decidimos concluir um discurso.

C. Redação do discurso e metodologia de preparação

Dependendo do estilo do orador, o tema de um discurso pode ser pensado antecipadamente, meditado durante a sua redação ou mesmo durante o discurso (caso o orador apresente elevada capacidade de improvisação). Referimos ainda o facto do discurso poder ser escrito durante a documentação do caso.



⁸ FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *Novo Aurélio Século XXI: o dicionário da Língua Portuguesa*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.



Embora as características e reflexões suscitadas anteriormente (múltiplas características do orador) sejam importantes nesta fase concreta; é primordial a realização prévia de três operações:

- Identificar os conceitos (o que orador tem que dizer (ou escrever):
Invenção
- Colocar numa certa ordem nas ideias: **Disposição**
- Selecionar os termos mais apropriados para expressar essas idéias:
Eloquência

Posteriormente, cada orador escolhe a forma como prefere trabalhar com base na memorização (caso tenha maior facilidade em recordar a oralidade, o pensamento ou a escrita). Claro que a reflexão sobre o assunto é realizada com o objetivo de fornecer recursos objetivos para a memória. Se refletirmos para tomar uma decisão, o acto de reflexão terá como objetivo o sentido do discurso.

Se, por outro lado, refletirmos sobre a composição, sobre a elaboração do discurso, o ato de reflexão desconsidera a sua forma. Quando o orador reflete em voz alta ou ao escrever o discurso, não é necessário dar uma forma definitiva às suas reflexões, devendo a reflexão ocorrer primeiro no fundo e só depois na forma. Assim sendo, antes de sabermos como será o discurso, precisamos saber o conteúdo a expor.

O orador deve escrever tudo de uma só vez e rapidamente, ir até o final do raciocínio lógico, sem interrupções para momentos de verbalização do escrito. Esta forma de redigir oferece duas vantagens: o sujeito é tratado como um todo ou focado nos aspectos gerais; e simultaneamente o orador antecipa todos os conceitos ao proferir o discurso. Esta solução global é vantajosa pois aborda cada assunto unicamente, num fluxo contínuo e na sua totalidade.

Após esta primeira redação do conteúdo a explicar, pode intervir sobre o texto, numa nova leitura, recortando, retocando detalhes, retomando cada ponto e desenvolvendo-o, entre outras alterações. Nessa etapa da escrita, quanto mais



aguçado o senso de autocrítica e quanto mais objetivo a autoavaliação, mais eficaz será o resultado do esforço.

O discurso deve ser entregue na globalidade, e não em fragmentos, num tom o mais natural possível e o mais próximo possível da atmosfera real, para ser facilmente retido. Um discurso é uma obra de arte em si, moldada em introdução, narração, argumentação e peroração. Em suma, o orador deve decidir com antecedência se escreverá todo o discurso e, neste caso, terá que repensá-lo e projetá-lo na sua mente na totalidade. Se o traçar apenas em linhas gerais, então ele limita a sua ação estritamente para essas linhas como num esquema.

Se pensarmos na forma do discurso, será preciso ter ideias claras e precisas, de modo que a forma seja encontrada o mais rapidamente possível. O enunciado preliminar pode ser mais moderado, a dicção menos pronunciada e a força da voz mais delicada e suave.

No entanto, se assumirmos a presença do público, então devemos agir de uma forma mais concreta e real, para não terminar precocemente a complementação de uma amplificação e iniciar outra sem a ter terminado. No fundo, devemos terminar as frases iniciadas e não deixar os argumentos apenas em esboços.

Estas ações são necessárias, não apenas porque o pensamento se torna mais claro se o raciocínio for levado até ao fim, mas, também, porque cada uma dessas partes do raciocínio ganha um valor individual.

Por meio de um esforço de memória, podemos listar resumidamente as diferentes partes do raciocínio, mas, a memória pode ser incorreta e falhar no momento de apoiar o argumento, se solicitada muitas vezes intercaladamente e com pausas entre as mesmas. Muitas lacunas de memória têm origem precisamente em ignorar essa observação de que irão provavelmente existir pausas e interrupções.

Posto isto, **será preciso repetir o discurso em frente ao espelho ou não?** Isso diz respeito a todos os oradores e intervenientes na estruturação de uma



palestra. Preparar o discurso de um ponto de vista formal é uma questão fundamental. Não existe uma regra absoluta que nos ajude a dar a forma adequada a um discurso e qualquer orador tentará atingir de acordo com as suas diferentes qualificações, qualidades e inclinações. No entanto, independentemente do orador ou da forma escolhida por ele, é necessário ter o conhecimento concreto do tema a abordar, conceitos e estrutura do discurso.

Mesmo oradores com um excepcional sentido de improvisação devem esclarecer com antecedência o que será dito (mesmo que um pouco antes da apresentação), caso contrário, por melhores que sejam, o esforço de intuição e adaptação ao público é infinitamente maior do que o de preparação. Os oradores com elevada qualidade permanecem horas diante de uma folha de papel, desenhando ou escrevendo, antes de começar a proferir as suas palestras.

O Papel da Memória surge assim como um aspecto relevante, uma vez que ela está envolvida no ato oratório em três direções:

- Memória do que foi pensado;
- Memória do que foi dito;
- Memória do que foi escrito.

Existem oradores que podem repensar o que um dia imaginaram, para que possam encontrar os rastros deixados pelo próprio pensamento. Pelo contrário, outros têm a memória das palavras faladas, e, por isso, têm que preparar o seu discurso falando sozinhos ou falando na frente dos amigos ou familiares. Existem igualmente oradores com memória visual para quem conta não só a forma escrita das palavras, como também, a folha de papel em que foram escritas, o layout da página, e, tudo isso, voltando à memória no momento da fala.



D. O treino é a mãe da aprendizagem

O treino é a mãe da aprendizagem, porém o ensaio repetitivo estritamente mecanizado (“repetitivo como um papagaio”) não constitui um treino vantajoso para o orador. A repetição deverá ser realizada com inteligência, de acordo com características bem estabelecidas conscientemente. Uma pessoa que fica e repete a mesma informação até que esteja memorizada, utiliza o dobro do tempo e energia do que seria necessário, se o fizesse em intervalos precisos.

A lacuna de memorização pode ser explicada por dois fatores. Primeiro, nos intervalos entre as repetições, o nosso subconsciente está ocupado encontrando ideias associativas. Em segundo lugar, a estimulação neuronal sem intervalos não permite que ocorra memorização pelo cansaço cognitivo.

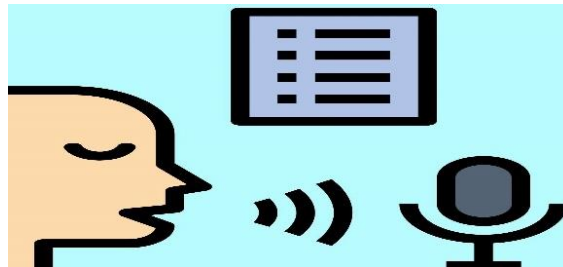
Partimos do princípio que, salvo raras exceções, nenhum orador de relativamente bom senso, deixa o processo preparativo do discurso para a noite anterior à palestra. Contudo, se por variadíssimas razões ou fatores, ele optar por o fazer, a sua memória funcionará apenas com relativamente metade da capacidade. As experiências psicológicas têm mostrado repetidamente que o que aprendemos memorizando, esquecemos mais nas primeiras oito horas do que nas trinta horas seguintes. Portanto, antes de entrar numa reunião, seja formal (âmbito laboral ou de negócios), ou informal (clube de pais, de familiares), o orador deve analisar os dados, pensar nas ideias anteriormente elaboradas e realizar exercícios práticos para a memória.

E. Como lembrar conceitos importantes durante o discurso

Existem apenas duas maneiras de recordar uma memória: ou por meio de um estímulo interno ou segundo uma associação cognitiva de ideias entre conceitos. Se aplicarmos esta premissa a este processo, assumimos um método em que o orador pode primeiro memorizar as ideias que deseja enfatizar através de estímulos externos como notas; e depois, pode tentar associá-las cognitivamente. No entanto, o orador



já deve dispor as ideias na ordem mais lógica possível, de modo a que haja um encadeamento das mesmas e que a primeira conduza inevitavelmente à próxima.



Existem outros métodos que permitem associar pontos principais de forma tecnicamente simples e rápida, mas, nenhum deles necessariamente infalível.

Temos como exemplos práticos o recorrer, numa determinada altura, a uma frase sem sentido. Qualquer grupo de ideias pode ser formado através dessa frase e, quanto mais “ridícula” e engraçada for a frase, mais fácil será o processo de recordar.

Outro método que pode ser realizado, consiste em começar com um longo período de tempo para aprendizagem de conhecimentos novos, progredindo desde o início (ponto zero) até ao fim. Haverá com certeza, um período de evolução maior seguido de um período mais estacionário e podemos até perder parte dos conceitos anteriormente absorvidos. Estagnação ou intervalos de sessão são períodos bem conhecidos pelos psicólogos e são denominados de "linhas retas nas curvas de aprendizagem". Os formadores podem manter ritmos de estudo e treino durante semanas. Podem trabalhar e despende tempo sem que sejam capazes de superar essas "retas" e iniciar uma curva ascendente. É frequente que o desconhecido e o atraso no progresso e aprendizagem criem momentos de desânimo. A persistência no treino orientado é recomendável para todos os oradores e recomendamos ainda a leitura das informações seguintes:

- O orador pode não conseguir falar sem algum nervosismo, especialmente no início. Mas, se perseverar, logo que possível vai superar o desafio, excepto o medo inicial da estreia (que não pode ser



treinado). Contudo, depois de alguns segundos de discurso esse medo desaparece.

- Ninguém deve se preocupar com o resultado das suas reflexões, desde que esteja permanentemente preocupado com o que estuda, sem perder a confiança. Aqueles que tiveram sucesso no passado, não eram pessoas com talento inato. Com o treino, com perseverança e determinação conseguiram e atingiram o objectivo pretendido.
- Pensar sempre no sucesso da preleção quando o orador se encontra em fase preparatória. Neste caso, irá trazer descontração necessária para ter sucesso.

Independentemente do procedimento usado na preparação do discurso, o orador deve confiar na sua escrita e aprimorar o seu estilo. Ao escrever, introduz a ordem, a clareza e a lógica dos conceitos explanados ao longo do discurso. Além disso, o texto escrito tem por efeito evitar repetições de palavras, impurezas da linguagem, concluindo uma maior concisão de estilo.

Portanto, se a elaboração escrita de um discurso é feita com o objetivo da oralidade e não da leitura, não devemos escrever e falar em simultâneo. Desse modo, não seguimos as directrizes conceptuais cognitivas, surgindo falhas de repetições de expressão, ideias inacabadas, aproximações, contradições, entre outras limitações estruturais. É claro que a recitação e a edição subsequente podem parecer constrangedoras e desanimadoras para quem fala. Mas percebemos, assim, todas as lacunas da nossa expressão, próprias do nosso estilo.

Por sua vez, a retórica utiliza os mesmos argumentos que a lógica, mas de forma mais flexível, acrescentando ornamentos estilísticos tais como indicamos:

- a. O silogismo-** Argumento composto por três partes, das quais a terceira (conclusão) é deduzida da primeira (premissa M-maior) por meio da segunda (premissa m-menor).



b. Entimeme- Silogismo incompleto e mais rápido, no qual uma das premissas está implícita.

c. Dilema- Argumento que apresenta duas partes, uma das quais é necessariamente verdadeira se a outra for falsa e da qual duas conclusões obtidas (uma das quais deve ser aceita) ou é referenciada a mesma conclusão para cada uma das duas hipóteses.

d. Epicherema- Raciocínio silogístico em que cada premissa é acompanhada por evidências.

e. Indução- Raciocínio que consiste em construir uma conclusão geral a partir de um ou mais particularidades.

f. O exemplo- É um argumento baseado em fatos análogos ao que queremos provar, constituindo um silogismo oratório em que a premissa maior é demonstrada por um exemplo definido como quarto termo.

F. Como iniciar um discurso

O início do discurso é introdutório ao tema a analisar e consiste numa abordagem generalista captativa da atenção e interesse por parte do grupo alvo. Nesta fase cada palavra, cada frase e ideia foi pensada e estruturada com antecedência, pertencendo ao processo preparatório anteriormente referenciado. Significa que o orador prepara todos os pormenores e detalhes com vista ao início e término/conclusão do discurso.

Este processo requer tempo de elaboração, reflexão e força de vontade. A atividade intelectual é de difícil implementação. Para alguns oradores inexperientes colocar toda a sua confiança na inspiração do momento é um acto frequente, assumindo todas as consequências negativas que daí advêm:

1. É difícil realizar um discurso público. A introdução tem um papel importante, porque a atenção do público é direcionada para o orador e cognitivamente



estamos num momento em que não existe cansaço mental ou agrupamento de conceitos. A introdução é extensa e demasiado importante para estar ao acaso, devendo ser trabalhada cuidadosamente com antecedência.

2. A introdução deve ser curta. Desenhada com apenas uma ou duas frases, ou simplesmente podemos apresentar ausência total de material escrito. Enunciando os principais assuntos de modo direto e com o mínimo de palavras possível. Ninguém se opõe a este tipo de apresentação introdutória.

3. Os oradores iniciantes são tentados a contar uma história engraçada ou se desculpar inicialmente. Ambas as opções são inadequadas. As pequenas piadas devem estar relacionadas com os conceitos, e o orador não se deve desculpar antes de qualquer discurso. Demonstra sinais de ansiedade e fraqueza, o que pode entediar a audiência e avaliar negativamente o orador. Recomendamos que a expressão seja concisa e rápida, preferivelmente sentada.

4. Um orador pode despertar sinais positivos no público através do:

- a. Despertar curiosidade.
- b. Contar uma história de interesse geral.
- c. Começar com um exemplo típico.
- d. Usar um objeto.
- e. Fazer uma pergunta.
- f. Indicar uma citação conhecida.
- g. Mostrar como o tema proposto afeta diretamente os interesses vitais do público.
- h. Iniciar com histórias de eventos chocantes.



5. A introdução não deve ser muito formal. Não pressionar. Deve parecer gratuita, acidental, inevitável. Isso pode ser feito referindo-se a uma situação ou um local que seja familiar ao público.

G. Como terminar um discurso

A introdução e a conclusão são os aspetos mais complexos em quase todas as atividades que tentamos aprofundar e dominar. De facto, a conclusão é o ponto de maior importância estratégica em todo o discurso; o que se diz no final, as últimas palavras, são as que mais são retidas e lembradas pela audiência e provavelmente serão as mais difíceis de esquecer.

Qual será o erro encontrado com maior frequência em apresentações públicas?

Geralmente o primeiro erro surge na forma como se termina uma apresentação. Terminar a preleção utilizando frases como por exemplo: "Isso é praticamente tudo o que eu tinha a dizer sobre o assunto" não constitui uma conclusão, mas sim, uma limitação estrutural grave e amadora. Mesmo que o orador pretenda dizer esta ideia não o deve verbalizar em qualquer momento do seu discurso. O público em si determina e reflete se o que o orador preferiu é realmente o término ou não do discurso, para seguir para debate. Um erro frequente assenta no facto que existem oradores que falam continuamente sem conseguir parar ou ser assertivos na interrupção do discurso. Falam sobre os assuntos de forma circular, redundante e repetem essencialmente os mesmos aspetos. A repetição constante determina uma avaliação negativa por parte do público, pelo que a conclusão deve ser planeada com calma e alguma antecedência.

Em suma, o modo estruturado e definido de terminar a preleção é importante para a transmissibilidade de conhecimentos e não é um processo simplista de rápida execução. Na realidade:



1. A conclusão é definitivamente um dos elementos estratégicos mais importantes do discurso. O que é referenciado no final é retido por um período mais longo de tempo.
2. A conclusão não deve terminar com a frase: "Isso é tudo que eu tinha a dizer sobre esse assunto, então vou terminar por aqui." O orador deve interromper o discurso subtilmente, sem referenciar a existência de mais conhecimentos.
3. Planear cuidadosamente a conclusão. É necessário refletir cada palavra antes de terminar a apresentação. Sugerimos que o orador escreva uma conclusão pertinente, que complete o discurso, e não deixe assuntos pendentes.
4. Podemos referir **sete formas** para terminar um discurso público:
 - a. Resumir, reduzir, e fazer uma breve referência aos pontos principais.
 - b. Ter e suscitar a ação.
 - c. Fazer um elogio sincero ao público.
 - d. Rir pelo menos uma vez.
 - e. Citar uma referência bibliográfica adequada.
 - f. Usar uma citação da Bíblia ou religiosa (atenção a contextualização e grupo alvo).
 - g. Construir e destacar alguns aspectos que considere chave.
5. Fazer uma conclusão de acordo com os propostos na introdução (conclusão adequada) e conceber o discurso. Parar sempre de ser complicado antes que o público fique entediado.



3. Aprofundar a Linguagem Corporal

Quando se realiza uma apresentação ou um discurso o conteúdo teórico é fundamental, mas não podemos esquecer que os movimentos do corpo enviam igualmente uma mensagem. Denominamos a estes actos isolados de linguagem corporal ou comunicação não-verbal, e a posição do corpo e dos pés, os movimentos dos braços e as expressões faciais são parte integrante dela.



Por exemplo, devido ao stress, o orador pode ter a tendência de cruzar os braços ou apontar para o público. Infelizmente, este último, pode interpretar por meio desses gestos que o orador está entediado ou que não quer estar presente na preleção, criando uma imagem pouco profissional.

De seguida, serão referidas algumas formas de melhorar a linguagem corporal do orador. Pode ser difícil ficar em posição ortostática e falar por longos períodos, especialmente se não tiver por hábito fazê-lo. Tendemos ao cansaço e a passar o peso de um pé para o outro, cruzando as pernas ou dançando. Estes aspectos, apesar de involuntários, transmitem instabilidade, desconforto ou até falta de qualidade da apresentação.

Para corrigir esses desacertos corporais, torna-se necessário encontrar um ponto de equilíbrio central que transmita confiança e força não verbal à comunicação.



Ficar em pé com os pés um pouco afastados à largura da anca faz aumentar a base de sustentação evitando desequilíbrios desnecessários. Manter a flexibilidade e relaxamento. As pernas não devem estar tensas e os joelhos não devem ser fixos. Evitar sempre que possível a posição cifótica, mantendo as costas retas e a cabeça na direção frontal. O orador deve imaginar que tem um fio invisível que o endireita numa posição estável, confortável e ereta.

Contudo, a ideia de encontrar um centro não significa ficar no mesmo lugar durante toda a apresentação. O orador pode e deve movimentar-se e gesticular com os braços, acompanhando o ritmo das palavras. Isso leva-nos a outro tópico importante, o tópico que iremos aprofundar mais a frente neste manual de controlo voluntário do movimento.

Se o orador se confronta com um espaço amplo, pode deslocar-se um pouco pela sala, evitando a deslocação somente por andar. Deve certificar-se que tem um destino como objetivo. Circular pela sala ou palco vagueando sem rumo pode distrair o público e ter um impacto negativo e de opressão dos elementos. Por exemplo, o formador pode cruzar o palco de um lado para o outro para que possa destacar as transições na fala. Poucos minutos depois, quando mudar de assunto, pode regressar.

Essa ideia é útil por vários motivos. O movimento muda a perspetiva do orador e permite que recupere o fôlego. Mais importante ainda, ajuda a fazer a transição entre duas classes gramaticais, o que na mente dos espectadores, marca uma mudança que os ajuda a seguir o fio condutor da história.

Mas e o controle por gestos? Os gestos positivos começam com as palmas das mãos voltadas para o público. Os braços devem fazer gestos abertos, não fechados. Desta forma, o orador deve evitar se sentar com os braços cruzados. Deve manter os braços livres, não estando fixos ao corpo com alguma distância do tronco. Além disso, os braços e as mãos não devem esconder o rosto quando envolve o movimento.



É indicado realizar movimentos amplos, mas sem exageros, podendo ser um procedimento difícil, para quem está acostumado a "falar com as mãos". Nesse caso, usar a energia fornecida pelas emoções ou a paixão pela fala, como autocontrole de gestos. Usar no "primeiro, segundo, terceiro" exemplos ou simplesmente incutir e incrementar a inclusão do público no processo de aprendizagem.

Assim sendo, o orador não deve cruzar os braços para a frente ou para trás; não é indicado o apoio em mesas nem mesmo a execução de movimentos repetitivos com objectos. Tais ações podem irritar ou distrair a audiência. Todos esses movimentos e especificações incutem desânimo no grupo alvo e invalidam a confiança no orador.

Para quem deve o orador olhar? Não deve olhar fixamente para uma única pessoa permanentemente, porque o resto dos espectadores poderão achar que está apenas a se direcionar para um deles. Por outro lado, a pessoa em causa pode sentir-se oprimida ou envergonhada.

Incluir, pois, todo o público alvo. Olhar ao redor da sala, parando em alguns pontos. Para isso, observe, por exemplo, um fio de cabelo em W: parar de olhar para uma pessoa, passar para outra e continuar, até chegar ao ponto mais distante da audiência. Quando terminar, olhar rapidamente na direção oposta. Podemos modificar também a direção da letra W. Fazer com que todos se sintam incluídos, não apenas o coordenador ou as pessoas que considera importantes. Olhar, falar, depois voltar a olhar e falar novamente. Por último e não menos importante, lembrar-se de sorrir com a boca, mas, também, com os olhos. Se não tiver olhos sorridentes, o sorriso será forçado. Se não gostar de estar presente, o público também pode não gostar.

Torna-se necessário lembrar que não nascemos com uma linguagem corporal inata adequada. É necessário treino e desenvolvimento social por meio de exercícios. Aplicar estes conhecimentos com prática frequente irá permitir ao orador cativar o público em pouco tempo.



A linguagem gestual e o diálogo oral em simbiose, fortalecem, atenuam, incitam, dão ênfase e especificam as ideias transmitidas. A mímica e o gesto surgem como meios auxiliares da fala e desempenham um papel na conclusão da comunicação de um ponto de vista emocional. Os gestos devem ser, como tal, supervisionados.

Uma vez que os gestos não podem ser desconsiderados, devem ser harmoniosos, derivados da natureza das frases proferidas pelo orador. Os gestos devem ser dominados e até pensados. Há gestos que comprometem a fala ou o orador (coçar o nariz ou puxar a orelha, arrumar a gravata, fechar ou desabotoar o casaco). Frequentemente, esses gestos transformam as situações e conseguem ter a capacidade de alterar o humor e provocar irritabilidade nos intervenientes. A roupa deve ser o mais formal e adequada possível, e a posição a mais direita (não se inclinar acentuadamente sobre o microfone). Alguns oradores têm dificuldade em falar em público quando utilizam indumentárias ajustadas (fatos justos com golas engomadas, e ou gravatas justas ao pescoço). A voz e os gestos (oralidade) são influenciados com a utilização deste tipo de roupa, devendo o orador ter dignidade ao longo do seu discurso.

A arte de falar em público está na interação entre os movimentos, o conteúdo do texto e a apresentação propriamente dita. É desejável olhar directamente para o grupo alvo e o efeito só pode ser atingido se fizermos uso de uma linguagem apropriada (sem agressividade ou períodos monótonos). Claro, que quando o discurso é apaixonado, enérgico, visando animar um público ou determiná-lo a tomar uma decisão, os gestos podem ser amplos, e repetidos. Devemos ter atenção com os discursos em tom veemente alto, pois a voz pode agudizar e perder-se no espaço devido a uma respiração ineficiente.



Quão difícil é a posição assumida por um orador?

A linguagem corporal como veículo de comunicação não-verbal envolve os gestos, as atitudes, as expressões faciais, o movimento dos olhos e a proximidade entre o locador e o interlocutor. Estes aspetos levantam questões básicas sobre qual a posição global em termos de comunicação não-verbal que um orador pode assumir ao longo das preleções.

Por exemplo, deve o orador falar em pé ou sentado?

Os oradores mais experientes discursavam, no passado, em posição ortostática. A regra ainda é válida nos dias de hoje. Desta forma, o orador moderno também respeita esta premissa e assumindo durante a apresentação uma posição erecta.

Não é apenas o facto de estar em posição ortostática que faz com que o orador compreenda os gestos interativos de feedback provenientes da audiência, como permite também a observação de todos os elementos (visualização a partir posição ortostática fisicamente superior para uma posição possivelmente inferior dos elementos sentados). Efectivamente, estando em pé, os gestos subtis simbolizam uma reação, um sentimento, uma emoção primária mais suscetível de ser observada pelos presentes.

Em 1945, Ray Birdwhistel⁹, lançou as bases de uma nova disciplina no campo da comunicação e ciências da formação, sendo que apresentou posteriormente na década de 80, uma teoria muito interessante. Ele afirma que “apenas 35% do significado social de qualquer interação corresponde às palavras pronunciadas, pois o homem é um ser multissensorial que, de vez em quando, verbaliza”. A participação de um indivíduo em uma classe particular pode ser deduzida das expressões faciais

⁹ Ray Birdwhistell foi um antropólogo norte-americano que desenvolveu estudos sobre a cinésica, assim denominada por ele como sendo a "expressão facial, gestual, postura e movimentos corporais", que se traduzem em comunicação não verbal



e gestos desse indivíduo, sendo que então 65% desse significado advém de gestos, olhares e outros recursos não verbalizáveis. Ele tenta assim, distinguir entre o caráter puramente acidental dos gestos (por exemplo, quando fechamos um olho acidentalmente) e o caráter motivado dos gestos (quando "piscamos intencionalmente").

Outro aspeto a considerar será a interpretação diferente dada ao mesmo gesto em diferentes áreas geográficas. Por exemplo, o famoso sinal de OK pode significar o que todos nós sabemos na Europa e nos EUA, mas, em Malta é uma alusão à homossexualidade de alguém, e na Tunísia é o equivalente a uma ameaça de morte. Além disso, no Japão, significa dinheiro.

Por outro lado, a existência de gestos universais, válidos em qualquer lugar, não pode ser negada. Em todo o mundo, a perplexidade é expressa por encolher de ombros, a tristeza ou a alegria são visíveis por meio de mudanças de fisionomia semelhantes.

Assim, a linguagem corporal ou comunicação não-verbal refere-se a expressões faciais, movimentos dos olhos, aparência física, movimentos corporais e gestos, mensagens táteis, características da voz, uso do tempo, dinâmica espacial e diferenças de género e idade que ocorrem em todas essas áreas e envolvem a interpretação de gestos, expressões faciais, postura, comportamento, etc.

Nessa perspetiva, o corpo torna-se o lugar e instrumento de muitos sistemas de sinais: entoações expressivas e significativas da voz, sinais gestuais, expressões faciais, atitudes corporais e comportamentais, sinais cosméticos, vestíário, condição social, regras institucionais, polidez, etiqueta e atitudes, expressão de sentimentos, entre outros elementos representativos.



O investigador Paul Ekman ¹⁰ em 1965 identificou cinco funções da comunicação não-verbal, que pensamos ser significantes:

- Duplicação de repetição de comunicação não-verbal;
- Substituição de mensagens verbais (um rosto sombrio indica que a pessoa em questão não se sente bem);
- Complementação-colaboração na transmissão de mensagens verbais, o que permite uma melhor descodificação das mesmas);
- Acentuação / moderação - valorizando as mensagens verbais, ampliando ou diminuindo o que é dito (quando entoamos slogans, levantamos o braço e mostramos o punho);
- Sinais de envio de contradições em oposição a mensagens verbais (dizemos que ficamos felizes quando encontramos uma pessoa conhecida, mas, desviamos o olhar quando estendemos a mão, reclamamos que não temos nada para viver, mas aparecemos com jóias e roupas dispendiosas).

Já Michael Argyle (1975/1988)¹¹ considera apenas **quatro funções**:

- Expressão de emoções;
- Transmissão de atitudes interpessoais (dominante / obediência, prazer/ ausência de prazer);

¹⁰ Paul Ekman é um psicólogo americano que tem sido pioneiro no estudo das emoções e expressões faciais. Num estudo empírico usando 6 critérios, Ekman foi considerado um dos 100 mais notáveis psicólogos do século XX

¹¹ Um dos mais conhecidos psicólogos sociais ingleses do século XX. Ele passou a maior parte de sua carreira na Universidade de Oxford, e trabalhou em inúmeros tópicos, nomeadamente sobre o Ciclo da comunicação.



- Apresentação de personalidade;
- Acompanhamento de fala, esse feedback para atrair a atenção.



Independentemente do autor, a linguagem corporal (que pode ser designada de oposição vaga e "não verbal") geralmente está relacionada a uma situação de comunicação direta (relacionamentos face a face). Ela representa na comunicação, a relação, o analógico, para a linguagem verbal que representa o conteúdo, o digital. Geralmente, a linguagem verbal transmite informações, a linguagem corporal expressa a atitude interpessoal. O gesto é separado e, em princípio, igual à linguagem. O uso de gestos independentemente do uso da linguagem, e o modo gestual é tão importante quanto o verbal para a representação e significado inerentes. O gesto está relacionado com a fala por serem utilizados em simultâneo para os mesmos fins. Assim sendo, o gesto não é um mero subproduto da linguagem ou uma forma de expressão mais primitiva, mas sim, um meio de cooperação que serve como um complemento mesma de várias maneiras.



Judee K. Burgoon, David B. Buller e W. Gill Woodall¹² consideram que as funções da comunicação não-verbal, permitem (para além do seu papel na produção e processamento da comunicação verbal) a:

- a. Estruturação da interação (antes de iniciar a comunicação real, serve como um guia implícito para o seu desenvolvimento, indicando o fio da ação, as pessoas envolvidas, os papéis, etc.).
- b. Identificação ou design de autoidentidade, uma função que se refere à forma como as mensagens são codificadas e decodificadas.
- c. Formação da impressão (a forma como as pessoas são entendidas de acordo com o comportamento não verbal, a formação da primeira impressão).
- d. Gestão de relacionamento de comunicação.
- e. Expressão e gestão de emoções.
- f. Gerenciamento da conversa.
- g. Gerenciamento da impressão.
- h. Influência social.
- i. Decepção.

Quando a linguagem verbal não é utilizada, os gestos mudam de carácter assumindo formas estáveis e padronizadas e tornam-se sistematicamente mais relacionados entre si. Eles mantêm os recursos que os fazem contrastar com outros gestos no sistema, estejam esses recursos relacionados formalmente, ou não, com o

¹². BURGOON, Judee K; BULLER, David B; WOODALL.; W. Gill - **Nonverbal Communication: The Unspoken Dialogue**. (1995-12-01) Paperback – January 1, 1995



referente aos gestos. Essa padronização formal ocorre quando as referências também se tornam padronizadas. Uma forma gestual autónoma torna-se estável em relação às referências, o que permite que as referências gestuais sejam gerais e consequentemente mais abstratas. Na pantomima, os gestos representam todo o processo como uma pequena pintura, enquanto nos gestos autónomos, temos uma única unidade de significado referencial.

Seguem-se alguns exemplos, mas relembramos que a assimilação do descrito posteriormente pode ser variável por parte do intérprete, pois é dependente da experiência, e do espaço temporal e dimensional vivenciado por cada indivíduo.

A. Gestos feitos com as palmas das mãos e dedos

Através da mímica, o rosto é o principal ponto expressivo. Com efeito, podemos fazer diferentes expressões faciais emblemáticas apenas a partir da boca, olhos e sobrancelhas. Já na intenção comunicativa, as mais óbvias e importantes são os gestos feitos com as palmas das mãos e dedos. De seguida, apresenta-se os aspetos mais importantes acerca destes últimos.

a. Gestos feitos com as palmas das mãos

Os gestos são elementos altamente observáveis durante uma apresentação. Aqueles que são realizados com as mãos e dedos são, talvez, uns dos mais notórios ao longo de todo o discurso. Podemos fazer algumas considerações sobre os movimentos realizados com as mãos e, essencialmente, com as palmas das mãos.

A palma da mão virada para fora representa a oferta, exibição, mas também bloqueio, de defesa.

Já a palma da mão virada para dentro representa contenção, ocultação. Abrir a mão perante os outros (tal como no juramento dos tribunais) expressa honestidade e franqueza num claro significado:” de não ter nada a ocultar Analogamente, em situações quotidianas, uma criança que esconde as palmas das mãos (uma parte da área da palma, ou toda a palma em concha escondida nas costas) - quando fala (ou o marido que faz o mesmo perante a esposa), tem algo a esconder.



As palmas viradas para cima na vertical ou paralelo indicam a dádiva (comunicação); em posição neutra: agarrar, segurar objetos.

Se as palmas das mãos estiverem viradas para baixo: sinal negativo: ferramenta de trabalho, agarrar, segurar, dominar.

Assim, as várias posições da palma da mão significam: acima = dominação; debaixo= obediência; paralelo = fraternidade, igualdade.

Os significados aplicam-se diretamente ao aperto de mão, que dependendo da posição das palmas é considerado como: dominante, submisso ou igualitário.

Os apertos de mão também podem ser do tipo: "sobre os mortos", ou seja, flácidos, macios, sem vida = indivíduo sem caráter, suave, duvidoso; brutal, que um torno = indivíduo agressivo. Se apenas as pontas dos dedos estiverem esticadas = ou o indivíduo não tem autoconfiança suficiente ou o desconsidera (na maioria das vezes). O braço fica rígido quando o outro quer mantê-lo à distância. Inversamente, quando te puxa para si, dentro do seu espaço pessoal: ou quer aproximar-se de ti, pertence a uma cultura de tipo urbano (cidade grande) ou sente-se seguro no seu espaço pessoal. O aperto de mão na manga, com ambas as mãos, significa profundidade de sentimentos, carinho e sinceridade. Mas, por vezes, é um aperto de mão generalizado entre os políticos e apenas imita a sinceridade.

A transição da mão para o punho, braço, cotovelo, antebraço, e ombro indica um aumento na intensidade, aumentando gradualmente à medida que um entra no espaço íntimo do outro.

O esfregar das mãos remete para expectativa / antecipação positiva. Por sua vez, as "mãos em triângulo" (capacete) para cima geram autoconfiança associando-se ao gesto do "superior" hierárquico ou, em geral, um gesto simples. Caso este gesto seja acompanhado da cabeça inclinada para trás sugere arrogância, término. O movimento da cabeça + movimento dos dedos em especial ao incluir movimentos giratórios com os polegares na cabeça sugerem um gesto positivo, mas dominante de chefia para com os subordinados.



As "Mãos em triângulo" com a cabeça para baixo indicam subordinação, obediência, e em algumas sociedades são características de um gesto feminino. Qualquer um dos dois gestos antecipados por braços cruzados ou pernas cruzadas, indicam uma decisão negativa e definitiva. Estes gestos antecipados por gestos positivos como palmas das mãos abertas, inclinando todo o corpo para a frente, cabeça erguida refletem a ideia de decisão positiva.

b. Gestos com os dedos

Partindo-se do pressuposto que as mãos "falam" e as palmas das mãos também, os dedos são ainda mais diferenciados e fortemente móveis tanto em termos de comunicação quanto de intenções expressivas.

Os dedos exercem simbolismos, Jean Chevalier e Alain Gheerbrant, no Dicionário de Símbolo descrevem que apontar o dedo indica: julgamento, determinação, equilíbrio, paz e autocontrole. Se for o dedo médio temos a afirmação de personalidade; o dedo mínimo a representação dos desejos e poderes ocultos, adivinhação (esotérico); o dedo anelar que representa a sexualidade e o prazer; e por fim o primeiro dedo que assume-se teor de masculinidade.

Convém analisar com mais detalhe cada dedo e os seus simbolismos, tendo em consideração que são apenas referências.

O **Polegar (polegar), polegares**, representam força de dominação, energia e vontade. A exibição do polegar (polegares) é uma manifestação de superioridade, prioridade, agressão e orgulho. Dependendo do conjunto de gestos, pode ser um sinal positivo do coordenador na presença dos subordinados ou de cortesia na presença de um indivíduo do sexo oposto, ou ainda sinal de um gesto generalizado, especialmente na alta sociedade. Por exemplo, se as mãos ficarem no bolso de trás durante o discurso, o orador deve mascarar a sensação de superioridade através da escolha adequada da altura dos sapatos escolhidos (mulheres agressivas ou dominantes assumem esta posição por base tradicional). O polegar quando posicionado na vertical sugere um OK e reação a estímulos frustrantes. O polegar isolado dos restantes dedos pode demonstrar também relaxamento. Quando o orador



oculta o polegar emite uma mensagem de atividade suprimida por motivos que a vontade não deseja exteriorizar. Quando aplicada a crianças representa baixa energia e em adultos, uma dificuldade em decidir.

Já o **dedo indicador** representa a vontade, a iniciativa; simboliza uma "seta". Na ameaça, simboliza a arma, a bengala, a faca. se estiver alto, imóvel: atenção; se o movermos e o dobrarmos, ele se tornará o sinal de uma direção: ordem, ou chamada firme. O dedo indicador ligeiramente dobrado demonstra que o alvo é um objectivo a alcançar. A palma da mão em posição de pronação: temos um gesto patriarcal de dominação, muito usado em países latinos. A palma da mão em supinação demonstra um sinal de atenuação. Eventualmente pode em movimento pendular, substituir a negação pela cabeça. Esfregar o dedo indicador com os polegares significa que a pessoa que faz o gesto se refere a dinheiro.

O **dedo médio** é o mais longo e mais forte: simboliza orgulho, autoconsciência. Usado para agarrar objetos frágeis com cuidado (o que pode ser feito com o dedo indicador e os polegares; mas, se agarrarmos um objecto com o dedo médio e os polegares, significa que esse objeto é mais importante para o indivíduo). É, pois, o dedo da afinidade: se indicarmos com ele, significa que temos uma afinidade especial pela respectiva imagem; se enfatizamos com o dedo as afirmações a contradizer, geralmente provocam estados de conflito. O apontar dos dedos indicador e médio, por um lado, em relação ao anelar e o pequenino, por outro lado: estado de conflito interno.

O dedo **anelar** é o dedo que representa a vida espiritual. Releva Indiferença passiva- entre o dedo médio (afinidade) mais longo e o dedo mínimo (em relação aos outros).

O **dedo mínimo** simboliza as relações com os restantes, as relações externas, porque como está fisicamente afastado do resto da palma e porque é algo externo. Significa assim a qualidade do relacionamento - retirado na palma da sua mão: a interrupção do relacionamento; removido às vezes para tocar o parceiro: abertura para o relacionamento. Colocar anéis neste dedo revela o desejo de relacionamento e aceitação em grupos fechados.



c. Gestos de mão e braço

Diante de todas essas observações, os gestos da mão e braço revelam-se também eles comunicativos. Efectivamente, é possível perceber a partir da conceituação formulada que temos como simbolismo: a força do braço, o poder, a ajuda, a distribuição, a mão da justiça. Levantarmos os braços na liturgia cristã remete-nos para o chamado estado de graça, para a abertura da alma às bênçãos divinas. Contrariamente, em situações específicas de conflito, representa entrega, submissão, clemência. Levantar a mão remete para atividade, dominação e o poder.

Outros simbolismos podem ser alvo de reflexão mais aprofundada. As mãos nas ancas ou movimentos largos remetem para um agarrar alargando o corpo à auto-exibição. Os gestos com as mãos brincando com o cabelo, ou penteando os mesmos, passando a mão – (que também são gestos de carinho, ou auto-exibição erótica). Se, para além disso, o olhar se direciona à procura de foco em redor e parando brevemente no rosto da pessoa alvo (às vezes esboçando um sorriso), a auto-exposição torna-se mais clara.

A colocação das mãos atrás das costas indica contenção e espera. É um gesto muito comum em políticos e professores. Esta é uma forma de demonstrar poder, ao colocar o corpo numa posição mais vulnerável.

Por outro lado, agarrar uma mão com a outra, acompanhada pela cabeça erguida, o queixo anteriorizado e avançar, é um gesto de superioridade e confiança (família real, oficiais superiores). Quando uma das palmas toca no punho, estamos perante uma situação de frustração e autocontrole (impedir que a mão bata firmemente na outra). O orador ao levantar a mão e o braço indica um aumento na frustração e raiva, ou tentativa de esconder o nervosismo ("T in e bem!").

Muitos mais gestos que incluem gestos de movimento e comunicação não-verbal, utilizam as mãos e braços podendo ser analisados. Passamos a descrever alguns exemplos:

- As mãos no bolso não é um posicionamento gentil, e demonstra que o indivíduo que está a comunicar não quer ou não concorda com o



orador; não apresenta interesse na comunicação. As mãos desempenham aqui o papel de cordas vocais da linguagem corporal e escondê-las nos bolsos é como tapar a boca e não querer falar.

- As mãos cruzadas entre as pernas representam, por sua vez, momentos de frustração.
- A lateralidade (diferença entre lado direito e esquerdo) pode ser considerada e surge como um simbolismo imposto ao corpo, tendo uma interpretação contextualizada em cada cultura, com toda a universalidade da diferença imposta pelo ocidente.
- O reconhecimento de gestos estáticos e dinâmicos da mão assumindo o simbolismo da lateralidade impõe que o lado direito surja associado ao favorável, à força e habilidade, ao masculino, à ordem, trabalho, fidelidade, autoridade, hierarquia, estabilidade, tradição e auto-satisfação.
- A mão e braço esquerdos (sinistros) evocam o feminino, o noturno, o satânico, a desordem, a incerteza, insatisfação, o movimento, a reivindicação e a busca do progresso, inovação, risco. Porém devemos contextualizar novamente com a cultura e simbolismo cultural, sendo que na China o lado esquerdo é o lado honrado, masculino, representa o céu (yang); e o direito é a terra (yin) e pertence às mulheres. Geralmente, as dádivas são oferecidas com a esquerda e recebidas com a direita. Este simbolismo difere no Japão, com a esquerda a ser interpretada como sabedoria, a fé, o instinto, relação ao sol, elemento masculino. O direito é associado à lua, à água e ao elemento feminino.
- Outros significados podem ainda ser analisados: a mão direita é o conteúdo de comunicação e dos negócios; a mão esquerda é a relação entre aqueles que se comunicam.
- No ato de bofetada e agressão de um indivíduo podemos realizar uma avaliação da lateralização e analogia própria. Para cada bofetada, mão



direita ou esquerda, se a mesma for proferida com a palma da mão para cima é importante; com a mão em posição a meio termo representa uma posição neutra; com a palma da mão virada para baixo revela uma situação irrelevante.

- Avaliando numa perspectiva ainda mais complexa os movimentos, temos que caso as mãos e braços estejam debaixo da mesa o orador transmite que não está pronto para enfrentar a situação. Se as mãos estiverem sobre a mesa existe a capacidade e o desejo de estabelecer contato (desde o encerrar de uma barreira até a abertura do contato tanto nas relações esquerda- ou no conteúdo, negócios-direita).

Em suma, apresentamos um algoritmo que nos permite reconhecer online os mesmos gestos dinâmicos da etapa anterior, mas executados de forma sequencial, sem pausas, e sem ter informação sobre o início e final da execução de cada gesto, podendo ser um desafio importante a superar.

d. Gestos com a mão levada ao rosto

As possibilidades de elaboração e de oportunidades relacionais que a análise dos gestos nos proporciona é praticamente infinita e de complexa avaliação. Esse grande conjunto interactivo e dinâmico deve aumentar a probabilidade de selecção de gestos pré-existentes com associações lógicas claras e ações que comandam. Deste modo facilitamos a aprendizagem, a memorização e utilização dos gestos em aplicações como a que agora sugerimos ao longo deste manual.



Se nos pontos anteriores nos debruçamos sobre os gestos relativos às mãos, aos dedos, ao braço, neste ponto seguinte iremos avaliar os gestos associados a levantar a mão em direção ao rosto. Estes gestos encontram-se muitas vezes associados e indicam a presença de pensamentos negativos. Podem envolver dúvida, engano, incerteza, exagero, medo ou mentira. Esclarecer o significado requer uma análise contextual dos vários componentes do rosto.

Começemos por uma área conhecida como o “espelho da alma”, localizada no centro da face: os olhos:

O olho é quase universalmente o símbolo da percepção intelectual. O olhar é o símbolo da revelação. Levantar a mão ao nível dos olhos pode parecer um movimento de fricção do olho, mas, acompanhado de olhar distante pode significar o esconder ao cognitivo uma possível mentira. Quando uma criança não quer ver uma coisa, tapa os olhos com as mãos ou com a mão; quando um adulto não quer olhar para uma área que lhe desagrada ou quer dissimular o olhar, finge que esfrega o olho, em vez de o tapar como a criança, para que o gesto não seja tão evidente. O contexto envolvente, o indivíduo em si, a cultura, e a idade são importantes fatores para avaliação pontual de um gesto.

Assim como o olho, o nariz, é o símbolo da clarividência, do insight, do discernimento. Contudo, é mais intuitivo do que racional. Se alguém aperta o nariz com dois dedos, parece induzir que algo não cheira bem. Ao esfregar o nariz, o orador



transmite envergonha. Limpar o nariz pode significar o desejo de compreender, além de aguçar o olfato (correlacionando com “ele não tinha nariz para”, ou “dê uma narina” em vez de “dê uma olhada”). Um gesto semelhante em significado, mas, mais restrito ou disfarçado, é o de movimentos leves de fricção sob o nariz.

Relativamente a um outro componente do rosto, a boca, e os gestos com ela relacionados em contexto de comunicação são facilmente observáveis e avaliados constantemente. O levar objetos em direção à boca com a mão, com o polegar pressionando a bochecha, pode ser representativo do impedir, por exemplo, uma mentira (literalmente: “mantenha a boca fechada”) é válido para ambos: para o orador e para o público. Quando o orador o faz e quando o ouvinte o repete, este último demonstra que pensa perante uma informação incorrecta. O orador quando observar este gesto deve, por exemplo, parar e pedir ao público comentários sobre o que disse com objetivo de clarificar a situação. Outro aspeto a considerar é o de levar o polegar à boca. Pode ser de significado ambíguo: gesto íntimo e erótico, mas, também pode ter o simbolismo de insegurança. Remete-nos para a infância onde surge como um gesto de tranquilização na fase oral, quando a criança suga por necessidade de amor e conforto.

Tendo em conta que estamos a avaliar o rosto na sua totalidade, devemos ainda analisar as orelhas e a garganta. Uma prova de autopunição leve seria o fato de se puxar pela orelha (reminiscência da infância). Esfregar, tapar ou puxar a orelha significa a intenção do ouvinte de parar de ouvir o que lhe está a parecer mal. Contrariamente, empurrar toda a orelha para a frente é sinal de prestar mais atenção em aspetos pouco credíveis para o mesmo, ou pode simplesmente significar que estamos perante uma informação repetitiva. Agarrar e coçar o lóbulo da orelha pode emitir o mesmo sinal; mas, feito de outra maneira, pode significar concordância, informar que é bom, que é um bom negócio. O coçar a garganta sugere desconforto e constrangimento. Puxar o colarinho pode ser uma tentativa de se libertar de um constrangimento ou situação incómoda.



Reconhecer e dividir as várias características de cada gesto pode conduzir a uma melhor caracterização do treino de gestos para uma apresentação mais confiante perante um público exigente.

e) Mão na bochecha e queixo

Em alguns casos torna-se muito útil analisar os movimentos realizados pelo movimento da mão em direção ao queixo e à bochecha.

A mão quanto apoio de cabeça indica um estado de tédio, que quanto maior for mais o braço e a mão são usados (cabeça na mesa - tédio máximo). Por sua vez, a mão colocada na bochecha, fechada, com o dedo indicador apontando para cima, expressa apreciação positiva. Se o polegar apoia o queixo, o ouvinte tem opiniões críticas ou negativas. O ato de acariciar o queixo leva-nos a pensar que o ouvinte tomou uma decisão, não obstante de ser possível a partir deste gesto evoluir para apoiar a cabeça com o polegar, o que representa uma diminuição do interesse no que está a ser falado.

O embater com a testa na mão indica para o facto de estarmos perante um momento equívoco percebido pelo grupo durante o discurso; e a fricção do pescoço aparece especialmente naqueles com atitudes críticas e negativas. Esfregar a testa sinaliza atitudes mais abertas e adaptáveis. Temos ainda a avaliação das seguintes situações:

- A mão na têmpora sugere procura de ideias, argumentos, contra-argumentos.
- O esfregar a raiz do nariz pode estar relacionado com o facto de ouvir com atenção e sugestão de fadiga mental. Surge assim, como um gesto de auto-relaxamento.
- Se observarmos um agarrar do pescoço com uma ou ambas as mãos, teremos forçosamente de pressentir o perigo, crítica ou ataque.
- A tentativa de alcançar o próprio corpo sugere o desejo de proteção ou conforto, a confiança ou autoconfiança censurada.



- Os braços colocados junto ao corpo numa visível redução do volume corporal ("diminuir"), demonstram obediência e boas maneiras.

4. Eliminar tiques verbais

Quando se trata da linguagem, o orador deve ter a noção da importância de todas as palavras proferidas e a forma como o faz. Este aspecto pode alterar completamente a percepção do público sobre o conteúdo de uma apresentação. Além de escolher um registo adequado ao público, é fundamental estar atento aos tiques de linguagem. Palavras ou gestos frequentemente repetidos sem estarmos cientes podem ser incómodos e levar a momentos de tensão e de perda de interesse. Por vezes existem palavras de ligação, como “género”, “prático”, “na verdade”, “então”, ou sons, esse “uh”, inspirações curtas ou ruídos feitos para corrigir a voz, porém podem vir a ser consideradas bengalas relativas ao orador, extremamente incómodas para o público.

Para minimizar os tiques verbais, o orador precisa estar consciente da sua existência através do treino orientado. Assim, pode aprender a ouvi-los e, então, tentar modificá-los ou pelo menos controlá-los. Uma sugestão válida para a identificar estes tiques verbais, o orador pode gravar a sua apresentação. Escolher um tópico não preparado com antecedência e falar em frente da câmara é um exercício prático.

Se os tiques consistem em palavras, preparar sinónimos e direccionar o enfoque durante o discurso. Se forem sons, substitua-os por pausas e respirações.

Em geral, quanto melhor prepararmos o conteúdo, mais identificamos as bengalas oratórias e aumentamos a qualidade do nosso discurso. Se praticar e treinar na arte da oratória, o orador aprenderá a controlá-los. Além desses pequenos aspectos, o treino ajuda a superar o stress e a ansiedade, bem como criar as improvisações necessárias. É uma excelente forma prática de eliminar gradualmente hábitos menos agradáveis. Os oradores de excelência ensaiam sempre as apresentações relevantes até a qualidade ser representativa dos objectivos. A maioria



das apresentações de baixa qualidade técnica, são o resultado da ausência de ensaio e verbalização (treino coordenado).

A. Clareza expressiva durante um discurso

A clareza do discurso é muito difícil de alcançar e treinar, principalmente num patamar idealista. Porém é responsável por vários factores positivos e representativos:

- Tornar necessário transformar aspectos desconhecidos em ideias claras, transpondo o desconhecido para o conhecido e transmitido.
- Evitar termos especializados dirigidos a públicos informais.
- Certificar que o que deseja dizer está claro para o orador.
- Usar um sentido, uma perspectiva. Utiliza exposições, imagens e tantos exemplos quanto possível. Falar e debater sobre estes assuntos.
- Recorrer a outras palavras (adaptação linguística) e retomar as ideias importantes. Variar as expressões, mas repetir ideias sem que o público se aperceba.
- Permitir existência de afirmações abstratas sempre que acompanhadas por exemplos gerais ou casos concretos.
- Evitar abordar variadíssimos pontos no mesmo discurso. Numa curta exposição, não mais do que uma ou duas ideias importantes, num assunto mais amplo podem ser coerentemente definidas.
- Concluir com um breve resumo de ideias significativas de fácil memorização.



B. Estilo e qualidades

As figuras de estilo constituem apenas alguns dos recursos estilísticos existentes. Dá-se o nome de «recurso estilístico» a todo o processo linguístico a que um autor recorre para exprimir com facilidade, as propriedades ou originalidade dos conhecimentos. Mas, antes de falar sobre figuras de estilo, devemos definir o estilo e apresentar as qualidades do mesmo.



A palavra estilo vem de (*estilete em grego, estilete em latim*), ou seja, o bastão com o qual na antiguidade se escreviam as tábuas de cera. Estilo significa então forma original, forma própria de expressão (oral ou escrita), ou modo de ser, para agir ou se comportar numa determinada situação complicada. O estilo foi definido como a totalidade dos traços lexicais, morfológicos, sintáticos, tópicos e fonéticos, bem como os processos característicos do modo de expressão (oral e escrito) de um indivíduo.

Do ponto de vista de “figuras” de retórica, elas constituem um campo particular dos recursos estilísticos. A escolha e a ordenação das palavras complexas na frase permitem aspectos distintos do modo de expressão, diferenciando o orador. Buffon, denominado Georges-Louis Leclerc (1707-1788)¹³, graduado pela Faculdade de

¹³ **Georges-Louis Leclerc (1707-1788)**, mais conhecido como **Conde de Buffon**, foi um dos intelectuais franceses mais proeminentes do século XVIII, ao lado de iluministas como **Voltaire** e **Rousseau**. Esse pensador desenvolveu teses, isto é, ideias baseadas em especulações e pesquisas, sobre a inferioridade e o carácter degenerado e débil (isto é, imperfeito e mal formado) dos animais e das pessoas que se desenvolveram fora do continente europeu.



Direito e da Medicina, refere que o estilo é apenas ordem e movimento de ideias. O estilo deve gravar ideias e as ideias formam o pano de fundo do estilo, da harmonização. Ele também considera o estilo como sendo o homem. No seu famoso *Discours sur le Style*, descreveu que as obras bem escritas seriam as únicas a passar para a posteridade; nem a quantidade de conhecimento ou sua singularidade ou mesmo a novidade do conhecimento garantiriam assim a imortalidade. Qualquer obra que seja escrita sem bom gosto, sem nobreza ou sem génio, desaparecerá. “Não é o tom, os gestos e o som das palavras que são importantes; tem de haver conteúdo, pensamento, argumentos”. É necessário também, saber apresentá-los, sistematizá-los e ordená-los. O autor age sobre a alma e move o coração falando com a mente. “Só as obras escritas ficarão para a posteridade: descobertas são facilmente transmitidas e ultrapassadas e até mesmo ganham sentido contrário quando caem em mãos impróprias”. As figuras consistem numa mudança da forma neutra da frase, aumentando, diminuindo, transpondo, repetindo, substituindo ou associando sons ou palavras de modo a dar mais relevo, cor, originalidade ao que se pretende transmitir. E as figuras assumem características próprias, claras, rígidas, definidas desde essa altura.

. O estilo, portanto, não pode ser obtido ou transmitido, e não deve ser alterado; se for alto, nobre, sublime, o autor será igualmente admirado em todos os momentos da sua escrita. Somente a verdade é duradoura e até eterna. “Um estilo apenas um belo estilo expressa um número infinito de verdades”.

Da mesma forma, Voltaire apreciou que as pessoas, de facto, têm as mesmas ideias sobre alguns assuntos. Mas, é pela forma de expressão, ou estilo retórico que surgem as diferenças: “O estilo transforma em singulares as obras mais comuns, fortalece as fracas, dá grandeza às mais simples”.

De facto, a linguagem apresenta qualidades que devem ser trabalhadas. Entre as qualidades “destacamos a clareza, a pureza, a precisão, a simplicidade, a harmonia, a correcção, a eufonia, a propriedade, a conveniência, a dignidade e a ordem.” A clareza é a clareza fundamental de estilo. Permite-nos compreender sem



esforço o pensamento expresso na escrita oral. Para que um discurso ou uma escrita sejam claros, é necessário também apresentar: pureza, precisão e simplicidade.

A pureza consiste em usar palavras que pertencem à língua falada, ao invés de usar palavras de outras línguas, neologismos, ou palavras há muito fora da língua, envelhecidas ou gírias. Claro, muitas vezes, o orador é forçado a usar um neologismo porque não tem um correspondente no seu próprio idioma. Mas, os neologismos também devem ser usados com moderação e discernimento. A pureza da linguagem exclui o uso de pleonasmos, que são a prova mais forte de que quem usa a palavra, não tem a imagem do seu verdadeiro significado. Por exemplo, monopólio exclusivo (monopólio pressupõe exclusividade): panaceia universal (panaceia do grego panaceia e que outrora se acreditava ser um medicamento que cura qualquer doença, portanto, um remédio universal).

Além da pureza, assumimos que o estilo deve ser claro e preciso. A palavra é derivada do latim *praecidere* que significa cortar.

A precisão consiste em desistir de todos os tipos de complementos de frase; inexatidão pode significar não expressar uma ideia exatamente ou expressá-la, mas de maneira incompleta, ambígua ou incerta. A extensão das frases costuma ser cansativa e confusa, mas, nenhuma expressão elíptica é uma ferramenta facilitadora da comunicação. Existem circunstâncias em que uma evocação da ideia de uma maneira geral é suficiente. Às vezes, os detalhes são necessários apenas para se aprofundar no assunto. Não há outro critério para preferir uma frase longa ou curta para além do conteúdo, da forma de pensar expressa e a maneira como as idéias se fundem na mente do autor.

A simplicidade consiste em expressar pensamentos com elegância, com moderação sem afecção, usando as palavras e sentido exato, evitando perífrases. Os termos utilizados devem ser naturais, sem rigidez complexa, sem expressões excessivamente procuradas, que obscurecem o sentido da frase e sufocam o pensamento do ouvinte. O inimigo da simplicidade é o estilo rebuscado, precioso e pomposo.



A harmonia do estilo é criada, em primeiro lugar, por um certo ritmo e um certo equilíbrio das frases, e pela musicalidade. Todos aqueles que procuraram definir esta harmonia e cadência, referem-se igualmente aos sons das palavras, agradáveis, e à combinação sonora audível. A harmonia seria, portanto, aquela qualidade de estilo capaz de seduzir, de cativar os ouvintes com uma súplica, um discurso; significa musicalidade de palavras, frases, períodos, musicalidade criada especialmente por um arranjo e uma distribuição proporcional das palavras.

A ordem é outra qualidade literária fundamental. Provém de uma concatenação lógica das ideias, para que as palavras disponham-se naturalmente, e transmitam a clareza das ideias. De facto, cacofonias são muito prejudiciais ao estilo; e consistem na repetição, por ignorância ou negligência, de sons cuja aproximação sonoramente não é apelativa, principalmente no encontro entre o final de uma palavra e o início de outra (leva o ouvinte a vivenciar um momento desagradável).

C. Como despertar o interesse público

São várias as formas de despertar o interesse do público, e passamos em seguida a propor algumas práticas de simples aplicação:

- Expor informações extraordinárias sobre temas comuns.
- Evitar a notoriedade singular do orador e a ausência de assunto.
- Ter a capacidade de promover a interação entre os intervenientes compatível com a produção intelectual. O orador capaz deste processo é considerado hábil na arte da conversação, mesmo que não fale muito.
- Evitar conversas sem conteúdo e sem interesse. Mas, histórias verdadeiras e contextualizadas permitem por norma despertar e manter a atenção do público. O orador necessita de destacar algumas ideias, exemplificando com casos de interesse geral.



- Falar com os intervenientes de forma fluida e natural. Esclarecer as afirmações, impressionar e despertar interesse sem pressionar o ouvinte.
- Acrescentar ao discurso expressões que criam imagens e palavras que colocam os factos a descoberto.
- Se possível, utilizar frases equilibradas e ideias contrastantes.
- O interesse demonstrado pelo orador é contagiante. O público certamente será contagiado se o orador estiver suficientemente convencido do que está a discursar. No entanto, o interesse não pode ser despertado por uma aplicação mecânica de regras simples.

D. Melhorar o estilo

As qualidades empregues na linguagem do discurso que de seguida fazemos referência, podem ser trabalhadas de forma a que o estilo não perca a vivacidade e o colorido necessários para atrair o público alvo. Melhorar o estilo de comunicação pode abranger alguns pontos que consideramos. Temos quatro características comuns avaliativas no discurso: o que fazemos, como olhamos, o que dizemos e como dizemos. Assim, muitas vezes, o orador sem que se aperceba directamente está constantemente a ser alvo de julgamento, crítica e análise.

- O estilo é um reflexo do que lemos, o cognitivo é certamente enriquecido e o estilo assume parte do sucesso de assimilação de conceitos.
- Pesquisar palavras no dicionário aumenta a capacidade de redigir textos e a criatividade expressiva do orador. Descobrir o sentido das palavras, corrigi-las mentalmente (no abstrato), na memória.
- Estudar a etimologia e a história das palavras.
- Não usar palavras desatualizadas e desgastadas. É preciso que o orador utilize expressões exatas na terminologia. Não qualificar tudo ao



redor como belo apenas porque é agradável visualizá-lo. Pode-se recorrer a formas objetivas e mais elegantes, usando os sinônimos do adjetivo adequado, refinado, gracioso, harmonioso, charmoso, radiante, deslumbrante, lindo, magnífico, pitoresco, etc.

- Não recorrer a comparações triviais. Esforçar-se para encontrar algo recente e novo (aumentando o interesse e relevância do discurso). Ter alegria e prazer refletido no rosto e transparência de sorriso. Ter muita coragem e enfrentar as fobias, mesmo que seja difícil.

E. Figuras de estilo. Definição. Precisão

As figuras de estilo são transferências análogas de significado de palavras que lhes dão significados. As figuras de estilo geralmente são características do tipo de discurso denominado ornatus (ornamento), que acrescenta aos efeitos da argumentação uma força persuasiva determinada pelo uso figurativo da linguagem.

Neste caso, a propriedade de alguns termos transforma o discurso, e devido aos significados e impropriedades, pode desviar o sentido geral afastando-se do que teria sido o objetivo, caso o orador tenha usado uma expressão simples e comum.

Esta nota é essencial de um estilo figurado: o desvio da norma, sendo considerado o “grau retórico zero”.

A principal vantagem é chamar a atenção para a linguagem, predispondo à meditação, à descoberta de novos significados. Ao contrário da linguagem nocional transparente, como a linguagem lógica. A razão, a linguagem figurativa é opaca e, portanto, excitante; estimula a imaginação, a efervescência ideacional e a cadeia de raciocínio, característica do ser humano. Figuras de estilo maximizam o valor do argumento e o seu uso convergente. Tendo este o único critério de seleção da perspectiva determinada o alcance do objetivo para o qual o discurso influencia e convence o público.



Cícero¹⁴ definiu como a principal fonte de figuras de estilo a fraqueza terrestre da fala, que não possui termos para todos os objetos e fenômenos do mundo circundante. “O sentido figurativo das palavras - diz o grande orador - muito amplo, nasceu da necessidade, pela pobreza das palavras, e depois tornou-se um prazer artístico. A título de exemplo e por analogia directa, o autor refere que a invenção dos casacos (peça de vestuário) inicialmente foi concebido pela necessidade de aquecer o corpo, e depois tornou-se um digno adorno; da mesma forma que o sentido figurativo partiu da falta de palavras, e depois tornando-se numa ferramenta divertida”.

F. Classificação de figuras de estilo

Muitos estudiosos e retóricos antigos, bem como estilistas moderados, tentaram classificar as figuras de estilo em três grandes categorias:

- A. Figuras de palavras (metáfora, metonímia, sinédoque, catacrese, litota, hipérbole);
- B. Figuras do pensamento:
 - Figuras destinadas a representar as ideias concretas da realidade externa: descrição, retrato, comparação, alusão, alegoria, antítese, relutância, suspensão, sentença ou máximo.
 - Figuras passionais: imprecisão, apóstrofo, ironia, sarcasmo, dúvida, interrogatório e exclamação retórica, prosopopeia.
- C. Figuras gramaticais (inversão, hipérbole, anacoluto, pleonasma, repetição).

¹⁴ Marco Túlio Cícero, ou em latim Marcus Tullius Cicero, (106 a.C. - 43 a.C.) foi um orador, escritor, estadista romano, é considerado um dos maiores filósofos da Roma Antiga.



Figuras de Estilo

As **figuras de estilo** são recursos utilizados para melhorar e aprimorar o texto. Servem para sugerir ideias, interpretações de forma mais especial para o leitor ou ouvinte. Existem vários tipos de **figuras** de estilo a que se pode recorrer.

a) **Metáfora** é a “rainha sem coroa” das figuras de estilo, é a peça básica no subtil jogo de xadrez que é a fala. Ao mesmo tempo, é um meio de expressão universal, ainda usado em textos sumérios. A figura central da retórica antiga era precisamente a metáfora. Mesmo os leigos na poesia, usavam metáforas no seu discurso informal, em que referiam diferentes aspectos da realidade com base em traços comuns (por isso tem sido chamado de comparação abreviada). Pode desta forma fornecer uma representação plástica, às vezes personificada ou uma ação abstrata. Pode representar ainda uma ideia sobre o significado de outra, numa operação relacionada com a própria lógica do conhecimento, sendo uma das importâncias da própria metáfora. Deve-se enfatizar que esta figura mantém as duas idéias simultaneamente válidas, referindo-se a interesses diferentes, mas irradiando da mesma palavra ou da mesma expressão. O significado metafórico resulta da interação, da clareza, num plano superior, que surge no imaginário do público no momento de “traduzir” o significado impróprio que o orador pretende objetivar. Também ajuda a realçar a impressão e tem uma função unificadora, enfatizando a unidade entre as várias formas de sensibilidade humana.

b) **Metonímia** é a figura de estilo pela qual uma palavra que designa uma realidade A, é substituída por outra palavra que designa uma realidade B, em resultado de uma relação de proximidade, coexistência ou interdependência que une A e B, de facto e de pensamento. Portanto, a metonímia envolve a substituição de um nome por outro com uma relação lógica; é, de facto, muito próximo da metáfora. Baseia-se na



contiguidade entre os objetos, em encontrar os pontos de contato entre eles.

- c) **Sinédoque** é a figura de estilo da palavra e metonímia, com a qual às vezes é confundida. Baseia-se na conexão, na integração de um elemento na montagem com base numa relação puramente quantitativa. Expressa essa mesma relação quantitativa, sem preocupação em relação à qualificação ou há valorização.
- d) **Catacrese** é uma figura gramatical que não é muito utilizada pelos oradores como figura de estilo (o significado impróprio do termo não é mais entendido ou perceptível). Este pode assumir a forma de epítetos, comparações, metáforas ou personificações, pois pode ser considerado um caso particular dessas figuras.
- e) **Litote** é uma figura de estilo que permite atenuar a significância do cálculo, para torná-lo mais fácil de entender. A expressão direta é contornada por uma negação, que é uma nota característica da litote.
- f) **Hipérbole** é ao contrário de litote, uma figura de estilo variante da metáfora, exprime um exagero, uma expressão aumentativa, com a intenção de intensificar a sugestão.

B. Figuras pensantes

Esta categoria de figuras são destinadas a retratar a realidade o mais vivamente possível. Passamos a descrever as mais conhecidas e utilizadas na retórica:

- **Descrição** é uma pintura verdadeira e sugestiva complexa e descritiva de uma cena, evoca um ambiente, um momento exacto no tempo e no espaço. Contém detalhes pitorescos e sugestivos que contribuem para a formação da imagem do conjunto. A beleza de uma descrição reside na arte de escolher adjetivos, na variedade de epítetos, na cadência e na harmonia da linguagem.



- **Retrato** engloba os mesmos meios estilísticos, mas tem por objeto um ser, cujas qualidades físicas e morais são evidenciadas, com o intuito de informá-lo, de despertar certos sentimentos a ele relacionados. O retrato pode ser físico ou moral.
- **Comparação** é a figura de estilo mais simples, que expressa uma semelhança entre dois objetos. Estruturalmente, consiste em três termos: o termo compare (comparação) que inclui o período comparativo e a aquisição, que traz os dois termos (comparações tertium).
- **Alusão** é uma figura estilística pela qual se expressa uma determinada palavra com a intenção de melhorar a compreensão de outra. A palavra vem do verbo latino “*ludo, ludere-to play*”, e é formada com o prefixo *ad* (*to*). Assim, este estilo é alusivo e baseia-se no prazer de atrair atenção do público num jogo de significados e sub-significados. Permite a encenação em que A fala com B na frente de C, que não compreende o assunto. Logo, para que o significado se torne inteligível, o público deve trabalhar com o conjunto (B). A alusão é um dos estilos mais ricos para ser utilizado pelo orador durante o discurso, desde que seja de forma inteligente e adequada.
- **Alegoria** consiste numa breve narrativa trazendo personagens (seres humanos, animais, noções abstratas personificadas) cujos atributos, trajes e gestos, têm o valor significativo, construindo um mundo paralelo. A fábula é uma alegoria porque ao abordar o mundo dos animais, o orador refere-se ao mundo humano.
- **Antítese** estabelece um contraste entre duas ideias, com o intuito de destacar uma delas.
- **Relutância** é a figura do estilo pela qual parte do que resta a ser dito permanece não dito, seja a frase interrompida abruptamente ou o orador



anuncia a intenção de não continuar. Tem causas apaixonantes e morais.

- **Suspensão**- Ecophon interrompeu o seu discurso para estimular a curiosidade do público para o que se segue. É marcado com três pontos, "pontos de suspensão", que anunciam uma quebra na exposição.
- **A sentença ou máximo** consiste em enfatizar a ideia por meio de um enunciado conciso, expressando uma reflexão profunda e generalizada sobre ela. Tem o valor de um instrumento de choque. "Tradutor, traidor" (tradutor, traidor).

Exemplo de máxima:

ad augusta per augusta - em caminhos ásperos para feitos brilhantes;

dura lex sed lex - a lei é dura, mas é lei;

- **Imprecação** é o desejo de punir uma pessoa de forma imperativa. Temos referências ao poder sobrenatural invocando a maldição na cabeça de um inimigo presente. É uma figura representativa do negro, a expressão dos sentimentos mais profundos da alma humana, de ódio, egoísmo inconsciente, crueldade, espírito de vingança. É frequentemente utilizado no teatro, nas performances de tragédia.
- **Apóstrofo** é uma figura retórica que interrompe o discurso do orador de forma abrupta. Pode expor um sentido profundo ao discurso, para se referir a personagens presentes ou ausentes, mesmo os objetos com vida inanimada, através de perguntas com uma exclamação ou uma sentença.
- **Ironia** expressa uma avaliação positiva ou mesmo um elogio simulado, para sugerir que, na verdade, é uma avaliação negativa ou mesmo obsoleta.



- **O interrogatório retórico - Consiste** em fazer uma pergunta ao público sem esperar uma resposta, incluindo o envio de opinião ou sugestão. Por meio da natureza aberta, as perguntas retóricas expressam fortes sentimentos e paixões, especialmente indignação, dor, medo, ansiedade, dúvida, admiração ou exaltação.
- **Dúvida** - é uma figura de estilo pela qual o autor parece hesitar entre várias palavras ou vários significados atribuindo uma ação, a fim de evitar uma possível objeção. Relevante para reforçar a confiança e originalidade do conhecimento transmitido.

G. Figuras gramaticais

Existem mudanças das regras gramaticais padronizadas que constituem a base da combinação de palavras em frases, admitidas na linguagem informal. De referir a sintaxe da linguagem e as figuras de construção gramatical mais utilizadas e conhecidas nesta categoria: a inversão, a hipérbole, o anacoluto, o pleonasmo, e a repetição.

- **Inversão** - é a inversão da ordem normal das palavras, um desvio do tópico da frase ou frases. A mudança de assunto é frequentemente encontrada na linguagem poética, sendo consequência da necessidade de expressão o mais concisa possível, expressiva, sem muitos elementos de relação ou rigidez.
- **Hipérbole**- é a interrupção da ordem usual do grupo de palavras, pela introdução de outra palavra ou mais elementos. É uma inversão repentina na ordem natural da fala para produzir uma surpresa gramatical.
- **O anacoluto**- é uma construção sintática que surge com a interrupção e modificação de outra construção, o que determina uma discrepância entre a percepção psicológica e gramatical do significado.



- **Pleonasmo-** envolve uma expressão através de palavras, e expressões sinônimas para convencer o público alvo. Muitas vezes aplicado por motivos de ignorância ou baixa instrução académica.
- **Repetição-** envolve o uso sucessivo da mesma palavra ou grupo de palavras numa comunicação particular, a fim de enfatizar a ideia. Insistindo na mesma palavra em formas diferentes, as valências são mais destacadas.

Para concluir, as figuras de estilo dão força à expressão, impressionam, e têm o poder de ser captadas (emocionalmente ou pela cognitivo) mais facilmente pelo grupo alvo. A sua utilização pelo orador deve obedecer a várias condições específicas de formulação, de pensamento rigoroso. Os termos a seleccionar devem ser adequados e corretamente utilizados gramaticalmente, para alcançar uma certa convergência persuasiva.

5. Faça uma apresentação profissional

Uma das dificuldades encontradas ao falar em público é denominada de “sentimento de traição” e engloba o stress, as emoções, o desconforto abdominal, entre outros sintomas limitativos da performance. De qualquer forma, a emoção sentida é perturbante e negativa para o orador. Quanto maior for a responsabilidade da preleção (em âmbito laboral para coordenação ou colegas, ou em âmbito informal com responsabilidades associadas ao discurso) maior será a intensidade do desconforto. Nestes casos, devemos insistir na importância das emoções positivas. Sem emoções, não temos energia, e sem energia não é possível captar a atenção do público.

O orador não deve focar a sua atenção nas limitações por ser impossível controlar todos os parâmetros restritivos. Deve sim, usá-los a seu favor, redireccionando essa energia sentida durante o processo (mesmo ao sentir



alterações no ritmo cardíaco) para a importância da mensagem que tem a transmitir. É aconselhável, no período que antecede a apresentação, dedicar tempo para si num lugar seguro e realizar treinos de autocontrole. Neste tempo, alongar os músculos do corpo e realizar alguns exercícios de aquecimento das cordas vocais. Após este tempo de exercícios de aquecimento, o orador está pronto para a sua ação.

Antes de entrar no palco ou na sala, repetir a primeira frase como treino cognitivo e relembrar os conceitos a abordar. Assim, poderá certificar-se de que não esqueceu nenhum dos tópicos, e após este passo, pode declamar em voz alta algumas partes do discurso. Se sentir a boca seca devido ao stress, recomendamos que o orador permaneça sempre hidratado, desde o período que antecede a preleção e durante o discurso (a água sempre disponível e de fácil acessibilidade). Da mesma forma que temos sintomas de stress impeditivos da oralidade (boca seca, diminuição da capacidade de articular as palavras) devemos combater esta restrição realizando exercícios simples como segurar a língua entre os dentes superiores e inferiores, pressionando firmemente com os dentes (sem se magoar). Pronunciar a primeira frase do discurso em voz alta, levando a língua entre os dentes. De seguida falar normalmente partes do discurso. O formador desta forma, aproveita os benefícios do exercício melhorando a dicção e clareza do discurso, e aumentando a probabilidade de ser entendido pelo grupo alvo. Estes exercícios são relevantes e efetivos para a performance do orador no período preparatório.

Tal como abordado num capítulo específico deste manual, é fundamental ter atenção à linguagem corporal e à postura, tanto na vertente espacial como os aspectos relacionados com o movimento. Posicionamento correto das mãos e movimentos articulados com as transições da fala. Ter determinação, para conseguir destacar essas transições na apresentação. Por outro lado, ter atenção ao olhar, praticar o que sugerimos na gestão de grupo (não focalizar e em grandes conferências com mais de cem pessoas, usar o método da forma da letra W). Fazer com que todos se sintam incluídos e não apenas o coordenador ou aqueles que considera mais importantes. Olhar, falar, depois olhar e falar novamente. Evitar



manter o olhar fixo num determinado ponto, porque é extremamente desconfortável para o indivíduo e para o grupo na sua totalidade.

Não esquecer da importância de ser ouvido e compreendido. Por vezes, podemos não ter microfone acessível ou o mesmo não ser necessário para a sala em que o orador se encontra (grupos reduzidos). Aconselha-se um discurso em voz alta e clara, articulando as palavras da melhor forma possível. Quanto ao ritmo do discurso deve ser sustentado, mas, não muito rápido. Certas palavras devem ser enfatizadas e destacadas. O silêncio pode ser um aliado do orador. Adicionar pequenas pausas entre certas frases de modo a despertar a atenção e interesse do público.

No entanto, mesmo com preparação, podem surgir situações inesperadas ou eventualmente deslizes inconvenientes durante as apresentações profissionais. Podem passar despercebidos pelo público e nem sempre são destrutivos a nível intelectual. Frequentemente, é imperceptível o facto do orador demorar mais tempo numa pausa, e caso aconteça, deve respirar profundamente e manter a calma. Não esquecer que o público é interactivo e aceita por norma este tipo de erro. O orador encontra uma posição cooperante e não opositora do discurso. À priori, o público não espera que esteja errado, nem muito menos numa posição de julgamento.

A presença do orador é fundamental e concreta para o discurso, apresentando um papel promotor da informação. Deve ser conciso, falar alto e claro, articular bem as palavras, enfrentar o público e respeitar o limite de tempo. Ninguém está à espera do fracasso do orador nem centrado nas falhas. Confiar em si mesmo e consciencializar-se que é a pessoa certa para o que se propôs.

A. Como agir durante um discurso público?

Iremos abordar neste item as principais características relacionadas com a naturalidade da fala, com a validação e lógica. Se aplicarmos somente as regras, a fala parece falsa e mecânica. Tendo em consideração as bases do discurso público e conversação, naturalmente o orador segue uma linha orientadora estruturada segundo as regras e organização cognitiva de conceitos.



- **Primeiro**, sublinhar as palavras importantes e evitar as desnecessárias. No discurso é enfatizada uma sílaba de uma palavra, passando por cima das outras. Fazemos o mesmo com as frases. Enfatizamos uma ou duas palavras. O procedimento não é estranho ou incomum, já que é recorrentemente utilizado pelos oradores.



- **Segundo**, alterar o tom de voz. O tom das nossas vozes sobe e desce sem parar numa conversação de modo inconsciente e fluido, atribuindo um efeito agradável e melancólico. Quando o orador apercebe-se do uso de tom monótono, tenta alterar o som por um curto período de tempo, através de alguma frase ou palavra que queira expor para mover e/ou levantar a voz.
- **Terceiro**, variar o ritmo de expressão. Em conversas normais, mudamos constantemente o ritmo de expressão. Essa mudança de tom é agradável e permite destacar o assunto. Na verdade, é a melhor maneira de enfatizar uma ideia. Este método invariavelmente atrai a atenção do grupo.
- **Quarto**, fazer uma pausa antes e depois de ideias importantes. O silêncio repentino tem o mesmo efeito de um barulho alto, chamando a atenção dos intervenientes. Todos ficam mais atentos e mais focados no que se segue. "Em momentos de silêncio", segundo o autor Kipling, "fala melhor." O silêncio é destrutivo quando é mal erradamente utilizado no discurso. Torna-se uma ferramenta poderosa, importante para ser



ignorada, e, mesmo assim, é frequentemente negligenciada por oradores inexperientes.

Enunciamos de seguida, algumas situações ou detalhes, que podem ocorrer durante os discursos públicos, e que passamos a descrever com vista a que o orador evite constrangimentos:

- 1) Existe um sentido e profundidade de discurso, valorizável para além das palavras.
- 2) Muitos oradores ignoram o público, olham para cima ou para baixo.
- 3) Evitar momentos de monólogo. Não há comunicação ou troca mútua entre o público e o orador. Este tipo de abordagem reduz a qualidade de qualquer conversa ou discurso.
- 4) Uma expressão de sucesso deve ser feita num tom coloquial e de forma direta.
- 5) Qualquer pessoa pode realizar um discurso. Praticar sempre em tom natural evitando a imitação de outros elementos. Se falar espontaneamente, com certeza o fará de maneira diferente de qualquer outra pessoa, demonstrando a personalidade de expressão.
- 6) Informar ao público que podem colocar questões oportunas e que se encontra disponível, caso possível, para as responder. Caso o orador responda a uma questão colocada todo o ambiente melhora visivelmente, havendo interação entre os elementos presentes. A expressão não será tão pretensiosa. A forma de falar será mais calorosa e mais próxima.
- 7) Colocar alma no discurso. A sinceridade será de grande ajuda para o orador.



Fundamentos para falar em público

Num mundo em que prevalece cada vez mais a linguagem oral, saber se expressar em público passou a ser uma habilidade necessária não só para professores, políticos, comunicadores e oradores, mas também para os cientistas e profissionais dedicados à área técnica, que precisam executar apresentações de sucesso. O discurso é uma etapa fundamental para conquistar investimentos, apoio a pesquisas e se tornar diferenciado na sua área de conhecimento. Trabalhar a habilidade de falar bem para públicos distintos e despertar a sua atenção, respeito e reflexões são aspectos a ter em consideração ao longo da vida profissional.

Sendo assim, são fundamentos para falar em público os seguintes aspectos que passamos a referir:

- 1) A personalidade é mais importante para o sucesso empresarial do que a inteligência.
- 2) Não optar por fazer discursos quando estiver cansado. Descansar, voltar, e reunir forças e energia.
- 3) Comer pouco antes de uma conferência.
- 4) Não bloquear a energia. Atrair. O mundo concentra-se em torno do orador e más energias não atraem bons resultados.
- 5) Vestir-se adequadamente. Saber que está bem vestido aumentará a autoconfiança e autoestima do orador. Uma calça skinny, ou um sapato vulgar, ou o cabelo despenteado, uso de uma caneta e um lápis pendurados no bolso do casaco ou uma bolsa inadequada e abafada (aspecto desleixado) poderá despertar pouco respeito por parte do público alvo.
- 6) Sorrir perante o público como se estivesse feliz por lá estar. Mesmo antes de começar a falar, muitas vezes somos aceites ou rejeitados.



Portanto, devemos ter muito cuidado para que a nossa atitude desperte uma reação favorável.

- 7) Reunir o público. É difícil influenciar quando se é iniciante. Um membro de um grupo compacto, só pela sua presença, abre portas a reações positivas por parte dos elementos do grupo, como rir, aplaudir e aceitar determinadas situações. Se estiver sozinho na mesma situação pode gerar outro tipo de resposta, mais agressiva e desafiante.
- 8) Se estiver falando para um pequeno grupo, reúna-os numa pequena sala. Não subir a um palco, quando não é necessário, ficando ao mesmo nível dos ouvintes. A discussão deve ser íntima, menos protocolar, e mais do tipo conversa.
- 9) Inundar a sala com luz. Colocar-se de forma que a luz incida diretamente no rosto, e os traços do orador possam ser vistos.
- 10) Não se esconder atrás de móveis. Afastar as cadeiras e as mesas. Remover qualquer objeto que possa carregar o ambiente.
- 11) Se tem convidados no palco, eles com certeza se movem em momentos específicos. O menor gesto de um deles irá capturar toda a atenção do público. O público não resiste à tentação de olhar para tudo o que se move, seja objeto, animal ou pessoa, devendo o orador contornar esta situação.

O orador público

O objeto da retórica é o discurso, mas o orador é a figura central; ele prepara o discurso, apoia, quer convencer e ter sucesso. Existem certas regras que devem ser observadas, relacionadas ao caráter do orador, à sua formação especial, às



regras (para julgamento, estudo e contestação). Também são importantes o físico, o prestígio, a voz, a dicção e os gestos do orador, e a relação com o público.

1. Carácter do orador

A qualidade da pessoa é o mais importante e relevante. O orador deve formar, antes de tudo, o seu carácter moral através dos estudos e adquirir o conhecimento profundo de tudo o que é honesto e justo, sem o qual ninguém pode ser um homem correto ou experiente na arte do discurso. A habilidade de falar brota das profundezas da sabedoria. Daí que a filosofia seja importante na atividade e no treino do orador, pois ele deve estabelecer os significados de cada palavra, para esclarecer ambiguidades, lidar com as mesmas e averiguar o que é falso, provar e rejeitar o que é necessário.

O orador não deve apenas convencer mas também, comover e encantar o público, o que exige ímpeto, força e charme. Também a moralidade ou a ética são úteis para o orador. Não há como persuadir em debates que não envolvam questões morais. Qualquer questão de direito envolve estabelecer o sentido exato das palavras, discutir a noção de justiça, o que leva, em certa medida, à dialética filosófica e moral.



2. O físico

O físico de uma pessoa, sendo uma característica regular, faz com que a distinção beneficie o orador. Em todos os lugares o público sempre foi sensível à aparência de quem fala. Que tal um orador de cara feia? Aqui podemos ter surpresas. O que é mais prejudicial para quem fala é sua falta de prestígio do que sua beleza. Na maioria das vezes, uma palavra espiritual atenua ou mesmo apaga a falta de atributos físicos aos olhos do público. O encanto pessoal, a centelha de gênio, faz com que a falta de beleza não pese muito na balança do sucessor. Desde os tempos antigos, o público valorizava o que o orador fazia pelos seus méritos, e não pelo seu físico.



3. A voz

Vivemos na era da palavra, mas, para penetrar na mente e na alma do ouvinte, ela tem de se expressar em boa voz. A voz pode ser o nosso amigo de longa data ou nosso inimigo. Pode ou não, dar ao orador o sucesso almejado. A voz pode dar um charme irresistível ou pode torná-lo inédito. E, muitas vezes, o público julga o orador pela voz e até pelas primeiras palavras. Uma boa voz será uma das armas essenciais, um dos dons mais abençoados que o orador pode possuir.

Quando se refere à voz, referimo-nos a algumas características essenciais da mesma: intensidade, timbre, entonação, naturalidade:



a. A intensidade - é condicionada pela flexibilidade e elasticidade das cordas vocais, que se encontram nas paredes internas da laringe. Para uma boa voz, determina-se o bom estado de saúde da cavidade oral e da cavidade nasal, as caixas acústicas da voz, assim como, o bom estado da laringe.

b. O timbre - o timbre da voz tem uma grande influência no público. Vozes plenas, sem falhas, com força e sedução são muito raras. Existem pessoas que nascem com uma voz de locutor: cheia de som capaz e complicada de ouvir fora da sala ou num qualquer recanto protegido por edifícios (catedral). Não obstante a este aspecto, os defeitos da voz podem ser corrigidos se treinados.

c. Entonação- Um orador com uma boa voz domina a sua voz e pode suavizá-la à vontade. Não precisa estar constantemente a sussurrar. Todos os oradores com qualidade referem que a entonação das primeiras palavras num discurso é decisiva para o público. A voz deve ser natural. O dano provoca risos. A voz deve ser ascendente. A chave deve ser natural no início e depois conduzida para as oitavas mais altas. Se a voz está alta desde o início, é ouvida por um tempo, mas depois, o público demonstra cansaço.

d. Dicção- As palavras devem ser pronunciadas corretamente. É um elemento-chave de eloquência. Os vícios da pronúncia são a gaguez e a repetição de palavras. Temos situações em que o orador fala muito rápido e as ideias são proferidas rapidamente. Ao querer dizer tudo de uma vez, transforma-se numa espécie de metralhadora de palavras e ideias. Outras vezes, as palavras não lhe vêm à mente e prolonga a *î*, a, o que é constrangedor. Temos repetições constantes de palavras, que se tornam tiques verbais, tornam-se ridículas. O público fica interessado em contar quantas vezes um orador diz: "você vê", "por assim dizer", "como dizer", repito ", " não é assim ", " portanto "e assim por diante. Fora" ou entendeu? ", " Sim? ", em vez de ter interesse pelo conteúdo do discurso.



4. Relação orador-ouvinte

Não podemos falar do discurso, o orador e apenas ignorar quem escuta, o ouvinte, quem ainda precisa ser convencido. O orador deve ser dominado, para não se perder pela variedade da fala, pela voz, pelos gestos para aceitar a falácia de argumentos. Com efeito, uma assembleia popular não deve ser desprezada em nenhuma circunstância O orador tem de respeitá-la para ser respeitado. Os maiores cientistas, os sábios mais avançados, tiveram benefícios quando ouviram a voz das massas. Alguns palestrantes ficam intimidados perante grandes audiências, quando, pelo contrário, o público deveria inspirar e lhes dar força para continuar.

O orador perante o público tem de forçosamente aceitar as interrupções, os risos e os aplausos durante a apresentação do discurso. Se o orador falar bem, é ouvido rapidamente.

Falar bem é levar em consideração o nível de cultura do público perante o qual se está falando. Bagagens sofisticadas, com muitas palavras pesquisadas, não são indicadas. O público é geralmente tolerante. Supera imprecisões, falta de acordo, repetição. Temos a sinceridade como uma ferramenta facilitadora avaliada pelo público, a sensação transmitida de homem/mulher decente impressiona facilmente os ouvintes.

O orador entende o público? É essencial olhar para o rosto de quem o escuta. Como escolher? Inteligência média. Um orador deve estar em manifestação urbana, utilizando um vocabulário dentro dos limites da normalidade, para não lançar anátemas e insultos. Precisa trabalhar determinados aspectos no discurso como a polidez do mesmo.

A polidez é um real escudo para o orador. O orador deve evitar a todo custo, ser pomposo, enfático, e sentencioso. Não se convença, mas, saiba que o que diz nunca mais será dito ou ninguém o disse antes. Não ser arrogante perante o público. Não se surpreender se for contestado. É bom poupar aqueles que têm uma opinião diferente. Às vezes, aqueles que nos contradizem são amigos ou simplesmente mal



informados. A maldade de qualquer um pode se transformar numa piada. Em todo caso, antes de respondermos a quem nos contradiz, devemos conhecer muito bem o significado ou a essência da contradição.

5. Medo do palco

O medo que algumas pessoas têm de ser oprimidas antes mesmo de aparecerem na frente do público está muito relacionado com a emoção. É uma reação perfeitamente natural que é justificada pelo medo do fracasso. Frequentemente, os debates são verdadeiros campos de batalha.

Mesmo um orador com elevada auto-estima considera-se perfeitamente calmo e, um quarto de hora antes de falar, sente a garganta seca e o cérebro vazio.

Fica convencido de que tudo o que tinha a dizer era perfeitamente lógico e bem desenvolvido e, de repente, todo o seu trabalho árduo parece absurdo.

Das três circunstâncias já referidas, o medo do palco não será de todo o pior. Mas, se tornar-se complicado, deve trabalhar-se somente a segurança dos preparativos e a certeza de que o que afirma é verdade, lógico e de bom senso. Não se deve confundir o medo, fenômeno da hora, com a timidez relacionada ao temperamento e à natureza de quem fala.

Algumas regras gerais para diminuir os medos foram estabelecidas na obra "*O poder milagroso of the Tribune* ", do americano Tom Wolfe¹⁵:

a) Um tópico bem escolhido é a única maneira de não se sentir constrangido. Dominar o assunto em questão e acreditar na mensagem que se deseja transmitir.

¹⁵ Tom **Wolfe**, americano da New Yorker, Herald **Tribune**, concentrou-se com exagero na pílula **milagrosa** da notícia.e demonstra nas suas ideias a influência do new journalism nas biografias escritas por jornalistas



b) Em geral ensaio. Uma vez finalizado o discurso, é bom "recitá-lo" em voz alta, de preferência sem ninguém presente, tentando sustentar o mais convincentemente possível o ponto de vista. Além disso, esforçar-se para "ver" o público futuro e "receber" qualquer feedback positivo. Se possível, fazer um ensaio direto na sala onde está programada a apresentação, para conhecer o local.

c) O discurso não deve ser lido porque "ler mata a espontaneidade"; Claro, não custa ter uma lista dos principais argumentos preparados, expressos no mínimo de palavras possível. Basta dar uma revisão nessa lista para que refresque rapidamente a memória. Em qualquer caso, quanto menor for a leitura, melhor será a capacidade do orador comunicar com o público. E essa arte de falar em público é essencialmente uma questão de comunicação entre o orador e os ouvintes.

d) Exposição natural- Ser natural na expressão. Utilizar palavras simples e construir frases curtas. Tentar criar uma corrente de simpatia com o público. Não ser muito abstrato e dar argumentos tão concretos quanto possível. Não se esquecer de olhar para o público e manter esse contato visual o maior tempo possível. Concentrar-se nas figuras benevolentes, ignorando as outras. O humor, tão necessário no caso dos "profissionais da tribuna", é indispensável para a maioria dos palestrantes e não apenas quando destaca um argumento importante.

e) Sem desculpas- Wolfe insiste que, se notar fraquezas no próprio argumento, o orador não deve levar em consideração. Se estiver doente ou constipado, não se desculpar. "Para ter certeza de si mesmo, tem que agir como se e quando realmente fosse." Portanto, se o orador cometer um pequeno deslize ao falar, não é aconselhável reclamar que a sua memória está pregando partidas. É preferível repetir o último ponto, a fim de retomar a discussão o mais suavemente possível ou passar para o próximo ponto, ultrapassando aquele que perdeu. Além disso, não faz sentido ficar preocupado ou ansioso, uma vez que um pouco de tensão aumenta o efeito da fala durante o discurso.

f) O fim- O efeito sobre o público é obtido quando a conclusão é expressa da forma mais concisa possível, não se arrastando da realidade. O orador deve "Parar



de falar antes que o público pare de ouvir." Quem quiser esgotar o assunto vai acabar esgotando o público. O efeito só pode ser desastroso.

6. Gesto

Maioritariamente, as pessoas em diferentes circunstâncias, principalmente quando falam e querem ser convincentes, fazem certos gestos, instintivos, descontrolados. Por meio desses gestos, ideias, sentimentos, humores são recebidos ou rejeitados uma vez que, os gestos podem expressar alegria, tristeza, raiva, indiferença, etc.

As treze características de um orador de sucesso

Porque mais e mais pessoas estão interessadas nos detalhes necessários para ser considerado um orador de qualidade, compilou-se uma lista com treze recursos que consideramos essenciais. Cada um vem com uma recomendação pela qual pode ser desenvolvido.



1. Experiência

Para poder emitir juízos de valor, precisamos conhecer muito bem o assunto de que estamos a ouvir ou a falar. Não será possível saber todas as informações sobre um assunto, mas isso não pode ser impeditivo de abordar o tema. Contudo,



sem um alto nível de conhecimento, será difícil ganhar a confiança das pessoas. É muito provável que o orador seja alvo de perguntas durante ou no final da apresentação. Para poder administrar bem esses momentos, é importante conhecer a área de que se está a falar.

O que pode fazer: ler livros, assistir a aulas, assistir a vídeos, assinar boletins informativos de interesse.

2. Paixão

A maneira mais rápida de se conectar com as pessoas não é pela perfeição do discurso, mas, pela paixão com que fala. As pessoas optam por comprar um produto, um serviço, uma mensagem por trás da emoção que sentem e, em seguida, justificar a sua escolha com argumentos lógicos. Se o orador não tem paixão, se não vibra ao apresentar a sua mensagem, é muito difícil despertar no público uma emoção forte.

O que pode fazer: escrever uma lista de tópicos pelos quais é apaixonado e começar a estudá-los com mais detalhe. Refletir sobre quais os assuntos que lhe trazem felicidade, relaxamento e realização. Assistir vídeos onde seja possível observar a paixão e emotividade de outro orador acerca do tema a explicar.

3. Personalidade

Cada pessoa é única e especial. Todos nós temos um conjunto de características e habilidades que nos diferenciam. Temos um conjunto de valores e princípios, criados a partir das experiências por que passamos, a partir das quais guiamos toda a nossa vida. Quer seja mais frio ou mais quente, mais firme ou mais permissivo, a personalidade diferencia o orador do resto do mundo. Ser igual a si mesmo é importante para cativar o público e dar o seu ponto de vista, a sua perspectiva sobre o assunto, não a dos mentores ou dos escritores dos livros que leu.

O que pode fazer: descobrir os pontos fortes e tirar partido no palco. Perguntar aos amigos o que eles realmente apreciam em si, no que é bom e ampliar essas



características. Pode descobrir mais valores, talentos e pontos fortes e desenvolvê-los ou aprimorá-los.

4. Criatividade

Um bom orador, antes de mais nada, cria os seus discursos (apresentações), conseguindo abordar o simples de uma forma interessante e atraente (e informações complexas de forma simplificada). O cérebro humano tem dois hemisférios: o esquerdo é responsável pela lógica, informações, estruturas, e o direito é responsável pelas emoções, imaginação, intuição. Podemos entregar mensagens valiosas sem ter conhecimento destes aspectos mas, não somos capazes de ativar os dois hemisférios cerebrais do grupo alvo.

O que pode fazer: brincar, pintar, dançar, cantar, cozinhar, fazer um origami, desenhar com o hemisfério direito, etc. Combinar as atividades mentais com as artísticas.

5. Simplicidade

Os melhores oradores utilizam linguagem simples, evitam palavras sofisticadas e usam frases curtas. Conseguem colocar tópicos complexos em palavras simples e não usam expressões especializadas para destacar a sua expertise. Em vez disso, aproveitam ao máximo as comparações e metáforas para explicar conceitos complicados.

O que pode fazer: apresentar ou ler informações para um amigo, que não conhece muito bem o seu assunto ou discurso; e realizar questões quanto à percepção e entendimento das palavras e expressões. Se necessário, substituir por conceitos mais simples ou explicar através de metáforas.



6. Consistência

Não há apresentações que não possam ser aprimoradas e personalizadas. Todos os oradores de sucesso tiveram discursos memoráveis como também, discursos que não agradaram ao público. O orador evolui por meio de experiências, por tentativa e erro. Testar o que funciona e o que não funciona perante determinados públicos e mediante o tipo de audiência e necessidades do orador. Absorver o que é positivo das experiências e eliminar as situações negativas, aprendendo sempre as técnicas de resolução de problemas. Um orador que não está disposto a aceitar que haverá ocasiões em que comete um erro não tem um futuro promissor.

O que pode fazer: não parar até chegar pelo menos a cem apresentações, por mais imperfeitas que sejam. Aprender com cada uma delas, o que funcionou e criar uma nova.

7. Trabalho

“Um homem que trabalha duro sem ser talentoso sempre supera um homem talentoso que não trabalha.” Para ter um discurso de sucesso, provavelmente o orador deve ficar horas diante de um discurso, analisar cada palavra, cada gesto, cada entonação até criar uma apresentação brilhante. Depois de realizar uma revisão pode alterar a sua abordagem, sendo um processo constante e dinâmico.

Olivia Schofield, vice-campeã mundial de falar em público, disse: “O princípio de Pareto também se aplica a falar em público: pode cobrir 80% da estrada apenas usando o talento, mas alcançará os 20% melhores apenas trabalhando. Ou vice-versa. ”

O que pode fazer: preparar as apresentações com antecedência. Escrever, repetir, pedir feedback, trabalhar com um especialista no treino.



8. Autoconfiança

Todas as informações não devem ser interpretadas pelo lado pessoal. Alguns elementos vão julgar o orador, outros vão desejar o bem e prosperidade. A interpretação pessoal do desempenho é baseada na perspectiva como o público vê o mundo. Contudo, o orador deve entender e aceitar os juízos de valor. Quanto melhor se torna, mais popular é, levando ao aumento do público e da crítica. Aceitar esse facto e não tentar mudar muito a sua atitude e opinião. Se o orador receber um feedback difícil, não deve questionar demasiado sobre o mesmo, e lembrar-se que não existem culpados. A pessoa está em constante desacordo pode não estar em estado de harmonia. Um indivíduo feliz e em paz não sente necessidade de criticar e focalizar nos aspectos negativos do orador como pessoa.

O que pode fazer: Escrever uma lista de coisas que aprecia em si, acrescente coisas à sua lista, meditar e cultivar o amor-próprio. Amar a si mesmo e não se desgastar demasiado com o que os outros dizem.

9. Vulnerabilidade

Tentar se aproximar das pessoas quando fala com elas sobre os desafios, sobre os momentos de equilíbrio, sobre os fracassos e sofrimentos. Há pessoas que não sabem o que é felicidade, e outras que não sabem o que é sofrimento. As pessoas vão ouvir e responder ao orador porque se identificaram com a mensagem. Um orador inspirador comunica e estabelece ligação com as pessoas e apresenta-se como é: com as fraquezas e pontos fortes, sem abordar temas que ainda não foram propriamente avaliados. Não deve continuar um discurso em que o público esteja emocionado, ao ocorrer momentos de choro ou sofrimento.

O que pode fazer: fazer uma lista de histórias pessoais dolorosas, com momentos provocantes da sua vida, com fracassos pessoais, mas pelos quais passou e com os quais aprendeu uma lição. Incluir no seu discurso.



10. Voz

Uma das principais razões pelas quais as pessoas ficam entediadas ao ouvir um discurso é a monotonia vocal. Quando o locutor usa o mesmo ritmo, o mesmo tom e o mesmo volume por um período de dez minutos, a mente do ser humano assume que não irão ocorrer alterações. Se o público presumir o que o orador irá abordar, automaticamente presume que também sabe o que vai dizer. Perde o interesse e pergunta-se “Então, de que adianta ouvi-lo?”

Brincar com as pausas, o volume, o ritmo, o tom das palavras para manter o público concentrado e os surpreender constantemente.

O que pode fazer: ir ao karaokê, trabalhar com um terapeuta da fala ou professor de dicção.

11. Humor

É a maneira mais rápida e fácil de aumentar o nível de energia das pessoas que estão na audiência, sem ser preciso contar uma piada. A melhor alternativa é a auto-ironia. Compartilhar histórias engraçadas que aconteceram. Utilizar intervenções públicas ou pequenos eventos inesperados durante a apresentação para gerar sorrisos. Estar disposto a rir. As pessoas aproximam-se com maior facilidade.

O que fazer: ler uma ou duas piadas por dia, escrever uma lista de histórias engraçadas da sua vida.

12. Vestuário

Quem está na sala está muito mais atento ao que tem a dizer, olham com mais consideração, respeito e se sentem melhor, quando têm pela frente uma imagem agradável. Isso não significa que o orador deva usar uma gravata e uma camisa de botão em todas as apresentações. Talvez uma regra a aplicar seja a de vestir metade da classe acima do nível de roupa do seu público. Se estiverem de ganga e t-shirt, comprar uma calça e uma t-shirt. Se estiverem de fato, utilizar um fato completo e



gravata. Para as mulheres: evitar as roupas que fazem o público prestar mais atenção no que vê do que no que ouve. Não usar acessórios extravagantes ou refletores de luz (válido também para os homens).

O que pode fazer: usar roupas sob medida (cinza escuro e azul são recomendados) e peça conselhos a especialistas em vestiário sobre o que mais combina consigo.

13. A história

É a parte mais importante de um discurso. A credibilidade individual dá autenticidade à mensagem. Criar emoção, conectar o público, trabalhar o hemisfério cerebral direito e oferecer veracidade à mensagem. Utilizar pelo menos uma história pessoal para cada mensagem-chave. Não falar sobre coisas que não foram testadas e validadas. Se ler artigos interessantes, ver um documentário cativante ou ouvir uma mensagem útil num evento, primeiro teste essa mensagem na vida pessoal e apresente-a depois na conclusão dos temas. Contar às pessoas qual é a sua experiência.

O que pode fazer: prestar atenção à vida quotidiana, viver livre com a consciência, escrever num caderno todos os eventos pelos quais passou durante o dia e anotar.

Bibliografia

1. Dale Carnegie, *How to speak in public*, Bucharest, Curtea Veche Publishing House, 2008.
2. Gheorghe Constantin Dobridor, *Small dictionary of linguistic terms*, Bucharest, Albatros Publishing House, 2008.



3. Carmen Ivanov, *Pronunciation manual*, Bucharest, Favourite Publishing House, 2013.

4. Paul Magheru *Getting style et and composition*, Coresi Publishing House, Bucharest, 2011,

5. Alexandru Ticlea, *Oratory Art*, Universul Juridic Publishing House, Iași, 2019.

ELECTRONIC RESOURCES

<https://www.curteaveche.ro/carticheie/2020/03/13/cum-sa-vorbim-in-public-4-reguli-de-aur-pentru-a-scapa-de-emotii/>

<https://ro.wikipedia.org/wiki/Oratorie>

<https://www.learningnetwork.ro/articol/tu-esti-un-speaker-excelent-nu-nu-glumim/996>

<https://youth.md/invinge-ti-frica-si-trezeste-oratorul-din-tine-alaturi-de-clubul-oratorilor/>

<https://learndigital.withgoogle.com/atelieruldigital/course/public-speaking>

<https://tempoanticafe.ro/2019/08/08/descopera-supertehnici-de-comunicare/>

<https://www.facebook.com/clubuloratorilor/>

<http://docshare04.docshare.tips/files/26503/265039549.pdf>



II. ANÁLISE DO PÚBLICO E OTIMIZAÇÃO DO DISCURSO

Objetivo:

Este capítulo irá ajudá-lo a aplicar diferentes métodos de treino para entender o público e, conseqüentemente, alterar o conteúdo do curso, métodos de apresentação e estilo oratório de forma a melhorar a satisfação e benefícios para o ouvinte.

Uma das principais diferenças entre falar com um indivíduo e com um público é o nível de personalização. Quando estamos perante um indivíduo (uma única pessoa), podemos dedicar toda a atenção possível a ela e personalizar o discurso. Quando estamos diante de uma plateia, necessariamente terá pessoas diferentes, pontos de vista diferentes, opiniões diferentes, níveis de preparação diferentes. Portanto, a forma como o orador se expressa tem este condicionante, que deve ser um discurso adaptado e uniformizado para satisfazer as necessidades de todos. Conseqüentemente afirmamos que pode existir personalização do discurso, porém deve ser personalizado para o grupo alvo. Existem vários métodos aplicáveis variáveis a nível de exigência e precisão. Aconselhamos a utilização destes métodos com vista a reduzir o risco de obter resultados insatisfatórios ou, de qualquer forma, de abordar temas de menor interesse para o grupo-alvo.

Neste capítulo, serão enunciados vários métodos de obtenção de informações do grupo-alvo, com a ressalva que nem todos os métodos são sempre praticáveis, sendo necessário adaptá-los a cada situação particular.

Como formador, alertamos que o modo ideal de produzir um curso é sempre com base sólida na análise completa das necessidades, considerando todas as partes envolvidas.

O processo de análise de necessidades, no entanto, requer tempo e custos que:



- Pode envolver a necessidade de entrevistas a diversos grupos
- Pode incluir a administração e análise de questionários
- Por motivos de gestão pode não estar nos objectivos de investimento nesta atividade
- A empresa pode ter um orçamento limitativo.

Para além do acima indicado, podem ocorrer situações em que o contato entre o formador e os participantes ocorre diretamente na sala de aula. Outros que por vezes são menos usuais em que o responsável pela construção/ design de treino mantém contato com a empresa, sem ter essas informações mais detalhadas do grupo alvo. Por outro lado, o formador pode ter acesso prévio a informações gerais acerca do grupo tais como o número de pessoas, o cargo desempenhado na empresa, mas sem que lhe seja disposta informações relativas a cursos treino e/u formações anteriores. Finalmente, relembramos que as necessidades por vezes apresentadas pela empresa a nível formal podem ocultar as necessidades reais e informais não declaradas. Os formadores devem ter a capacidade de objetivar e descobrir as reais necessidades do grupo através do contacto directo e adaptar cada sessão. A personalização é a chave para o sucesso de qualquer discurso, ou curso de treino.

Método 1 - levantar a mão

A qualidade e adaptação de conteúdos em relação ao grupo alvo tem um factor determinante de conhecimentos acerca das habilitações dos elementos e informações específicas do grupo. Quando não existem muitas informações recolhidas o formador pode aplicar a metodologia do "levantar a mão" pois é uma forma mais rápida de obter conhecimento diretamente com o alvo, quando comparado com a apresentação tradicional. Esta última é mais informativa, porém mais



demorada, menos focalizada nos objectivos e dispersa a nível informativo. Recomendamos o método "levantar a mão" como alternativa a apresentação tradicional pelos motivos que se seguem:

- É mais rápido que a apresentação;
- A apresentação não é recomendada para uns grupos conhecidos ou com contato prévio directo (se houver colaboração prévia, este momento será entediante para o grupo logo no início do discurso);
- A apresentação genérica pode não ter estrutura, pois alguns elementos podem demorar muito tempo para se apresentar ou dar poucas informações relevantes. Caso o grupo seja suficientemente pequeno e o formador pretenda recolher informações; pode pedir uma apresentação precisa (por exemplo, "nome, cargo na empresa");
- A ação de levantar a mão envolve todos os participantes.

Existem grupos de formadores que justificam o período de apresentação como uma forma de incentivar a interação entre os elementos do grupo, mas acreditamos que para fomentar a interação mútua a quantidade de informação colectada é desproporcional ao possível benefício da interação em si. Além disso, a interação entre os elementos constituintes do grupo alvo ocorre principalmente se o formador for a ferramenta facilitadora de comunicação por meio de exercícios e outros momentos dedicados. O método de "levantar a mão" através de questões abertas para o público permite entender as áreas de intervenção dos participantes. A título de exemplo temos as seguintes questões:

- "Qual de vós está envolvido no ensino?"
- "Quem vem da área da saúde mental. Psicologia?"
- "Quem trabalha na área forense?"
- "Quem está encarregado da gestão de pessoal?"



Questões deste tipo são de rápida execução, captam a atenção dos participantes e permitem coletar informações variadas acerca do grupo. Se ninguém levantar a mão para alguma das questões levantadas, essas informações e temas permitem que o formador adapte o seu discurso às necessidades e conhecimentos tangíveis para o grupo alvo. Se ninguém levantar a mão para a seguinte pergunta: “quem é o responsável pela gestão de pessoal?”, a aplicação da técnica na seleção de pessoal não será um tema a explorar, pois serão considerados irrelevantes por grande parte dos elementos do público. Este método, ao contrário da apresentação, pode ser usado ao longo da preleção/curso para aquisição de informações, visto que desde o início o público está preparado e acostumado a responder perguntas de uma forma ordeira e consistente. As perguntas efetuadas podem ser abrangentes ou direcionadas.

- i. Por exemplo, o formador pode perguntar: "Qual de vós teve em desacordo recentemente com um colega?"

e, de seguida, prosseguir com questões mais aprofundadas que permitam a reflexão por parte do indivíduo, como por exemplo

- ii. "quando está perante a pessoa com quem discorda, é capaz de falar-lhe diretamente acerca desse tema?"

Questões individuais realizadas perante um grupo alvo com metodologia “levantar a mão” permite que o formador mantenha o discurso sempre apelativo para todos os elementos. A nível geral, o formador pode aprimorar o discurso e personalizar por base sólida interactiva de respostas. Se a formação for realizada numa empresa não é aconselhável realizar perguntas por metodologia “levantar a mão”, principalmente sobre assuntos que não são de responsabilidade do grupo ou decisões estratégicas da empresa. O formador pode motivar o grupo a determinada decisão estratégica caso desempenhe funções formais de decisão, mas sem nunca alterar ou substituir a função de liderança.



Método 2 - Entrevistas com Gestores

A realização de entrevistas a gestores das instituições e líderes responsáveis pelos cursos é um método valorizável, tanto do ponto de vista empresarial como educacional. Os executivos, os supervisores e líderes têm uma visão primária do grupo de trabalho e, portanto, podem fornecer informações e análise completa das necessidades.

Recomendamos que o formador realize pelo menos uma entrevista com os responsáveis, mesmo que:

- Existem gestores/supervisores com pouco tempo para alocar a este negócio.
- Número elevado de gerentes que possa considerar esta actividade necessária ou desnecessária.
- A percepção por parte do gestor ao considerar que o problema da empresa encontra-se nos funcionários, quando na realidade assenta no estilo de liderança.

O formador deve recolher as informações efetivas relativas às limitações do grupo e necessidades por parte da gestão. A contratualização para a realização de cursos com título/tema especificado tais como: "curso de comunicação", "como exercer liderança" não identificam os problemas reais em detalhe. O formador deverá questionar-se:

- O que exatamente está errado com a comunicação desse grupo?
- O que é mais criticado na liderança desse grupo?

Se não forem realizadas questões pertinentes, não será possível atingir os objetivos propostos nem solucionar o problema real das necessidades do grupo de trabalho. Quando possível, o formador tem imensos benefícios ao entrevistar alguns



dos participantes do grupo, sempre focado nas áreas de melhoria e pontos limitativos.

Recomendamos algumas questões para análise das necessidades empresariais, que podem ser executadas através dos diversos meios de comunicação (curto telefonema, uma reunião via skype, um e-mail, entre outros):

- Quais são os problemas secundários que surgem do problema principal?
- O tema do [título do curso] pode ser desenvolvido de várias maneiras. Qual é o tópico específico que gostaria de dar ênfase?
- Qual objetivo a alcançar no final do curso?
- Quais as alterações pretendidas (mudanças) após o curso [grupo-alvo]?

Método 3 - Administrar um questionário

Os supervisores têm uma perspetiva específica do grupo de trabalho. Podem certamente ter uma perspetiva privilegiada, mas a relação entre todos os intervenientes pode gerar uma visão do processo sobre as atividades de trabalho que nem sempre corresponde à visão total e real.

Uma atividade que o formador pode fazer para ter uma visão completa, sem depender muito tempo, é construir um questionário e administrá-lo a todos os participantes do curso. Perguntas aprofundadas permitir-lhe-ão ter o ponto de vista de todos e, não apenas, de algumas pessoas. Quanto mais elementos envolvidos, mais preciso será o curso em satisfazer as necessidades. Lembrar, no entanto, que quanto mais ou mais perguntas existirem, menor será a taxa de conclusão do questionário e menor os pontos avaliados.



A vantagem dos questionários reside no facto de poderem ser adicionados aos procedimentos em qualquer uma das fases. O formador encontra-se à vontade para fazer perguntas breves por correio eletrónico, com questionário em papel ou mesmo nos questionários de satisfação do curso. A análise das necessidades é um processo contínuo e pode ser executado no final do curso, de forma a planear novas atividades de formação.

Por exemplo, um questionário de aprovação com qualidade pode fazer perguntas tal como a que se segue:

- À luz da formação concluída neste curso, que outros tópicos gostaria de abordar nos próximos cursos de formação?

Desta forma, não só podemos compreender quaisquer limitações como também podemos entender o que propor de seguida. As questões colocadas no questionário podem ser semelhantes às oferecidas pela administração.

Método 4 - Análise de necessidades durante o curso

Quando não é possível por motivos diversos realizar uma análise adequada das necessidades do grupo alvo e/ou da gestão, o formador deve focalizar-se na interação mútua de todos os intervenientes. A adaptação contínua através do aumento do grau de dificuldade de conhecimentos e a personalização da informação é fundamental para atingir os objectivos, porém deve ser imperceptível para os participantes. Uma técnica válida aplicável durante o discurso reside na construção de exercícios e simulações a serem propostos diretamente à unidade curricular com finalidade "diagnóstica". Por exemplo, se o tema do curso é "trabalhar em grupo", mas a administração não foi suficientemente clara em mostrar qual é a principal limitação, o formador pode criar um exercício dedicado ao estudo comportamental do grupo de trabalho e então orientar os pressupostos para os resultados do exercício.



Método 5 - Obter informações prévias

Todas as informações coletadas no período que antecede o discurso/curso são de elevado valor preparatório, e permitem estruturar convenientemente toda a disposição dos conceitos chave. São independentes e complementam a restante informação facultada pelos órgãos de gestão.

Existem informações de código aberto que o formador pode explorar por iniciativa própria como indicamos:

- Estudar o site da empresa;
- Analisar os documentos publicados na web referenciados pela empresa;
- Avaliar como participante as ofertas formativas;
- Avaliar todo o material publicitário.

Método 6 - Perguntas 1, prepare-se para 10

O processo de formação e transmissão de conhecimentos é complexo devendo o formador estar preparado para literalmente qualquer circunstância. Apenas os formadores iniciantes confiam no improviso para a adaptação geral do conteúdo às eventuais necessidades. A customização do curso envolve a análise criteriosa dos objetivos, das necessidades conhecidas prévias à preleção, e possíveis adaptações de discurso base dentro de um padrão definido. Com vista a redução de constrangimentos recomendamos que o formador proponha conteúdos mais específicos de acordo com as necessidades avaliadas, seguindo as seguintes indicações:



- Deve estar preparado para níveis de dificuldade crescentes, não subestimando a curiosidade e dedicação dos participantes.
- Deve estar preparado para a adaptação e simplificação de conhecimentos, criação de módulos.
- Deve estar preparado para a sobreposição de conhecimentos já adquiridos em formações anteriores. Recomendamos formulários backup.
- Realizar exercícios e análise de necessidades junto dos participantes, indicando os temas merecedores de estudo aprofundado. O formador pode acrescentar esse tema diretamente ao curso, abordando temas de fundamental importância.

Método 7 - Observar o público enquanto ensina

Durante um discurso/preleção/curso o orador não é o protagonista, pois os participantes são os elementos fundamentais e diferenciadores. Podemos alterar o orador, mas os participantes devem ser mantidos para que os objetivos da formação sejam alcançados. O conceito por vezes incutido na sociedade de protagonismo, deve difundir-se na área da formação, porque não é real e induz ao aumento da ansiedade do orador.

A selecção da informação é dedicada aos participantes e certamente não direccionada para o professor, embora muitos acreditem no contrário. O formador deve ir de encontro com a avaliação prévia, observando atentamente a interacção do grupo segundo as seguintes variáveis:

- A atenção dos participantes com foco nos diferentes estímulos presentes na sala (orador, flipchart, apresentação).



- Posicionamentos dos participantes:
- Ausência de braços cruzados.
- Os participantes fazem anotações.
- Os participantes estão sentados com as costas retas ou para a frente.
- Os participantes acenam com a cabeça e / ou sorriem.

Como alternativa, o formador pode avaliar os sinais de discordância tais como:

- Face carregada e sombria.
- Braços cruzados.
- Expressar dúvidas.
- Formular objeções.
- Falar durante a aula.

É importante a interpretação das objeções colocadas pelos participantes, pois é uma ferramenta prática e de fácil execução para que o formador altere o seu estilo atempadamente, adequando o conteúdo do discurso às expectativas do público. Existem várias formas de o fazer, tanto pela avaliação verbal como não verbal. O formador deve sentir a liberdade de colocar perguntas direcionadas a elementos participativos a fim de solucionar o problema.

Pode realizar perguntas como os exemplos a seguir formulados:

- "Estou a notar alguma dúvida acerca deste tema! Alguma dúvida sobre este assunto?";
- Gostariam de colocar questões acerca deste módulo ou assunto?



Estes tipos de questões durante o discurso são reveladores das dúvidas e objeções por parte dos elementos intervenientes. Relembramos que não é possível solucionar uma objeção se o formador não souber ao certo do que se trata.

Embora seja difícil para muitos oradores, é benéfico estimular a objeção durante o discurso e resolvê-la, do que deixá-la "sobre a mesa" e provavelmente não ser passível de a resolver. Saber resolver questões críticas é uma atividade fundamental, mas nem todas as objeções fazem sentido ou são realmente úteis para o sucesso dos objetivos.

Uma objeção pode ser baseada em:

- Necessidades estritamente pessoais, mas não compartilhadas ou úteis para o grupo;
- Necessidades estritamente pessoais, mas desconectadas dos objetivos do curso;
- Baixa motivação para participar na formação/ curso.

A baixa motivação por parte dos participantes é frequente, mesmo em formações/cursos de alta qualidade. O formador deve considerar que:

- Existem cursos de formação obrigatórios;
- A administração pode ter decidido realizar a formação/ curso sem motivar adequadamente os participantes;
- Existem pessoas que em geral não estão familiarizadas com a participação em cursos de formação.

Os motivos referidos e outros motivos alheios à nossa descrição podem levar os participantes à distração, falando entre si no decorrer do discurso, o que reduz a qualidade do curso em geral. O ruído de fundo para além de ser desconfortável para o formador é deveras destrutivo para a atenção dos interessados e elemento



incapacitador de transmissão de conhecimento. O esforço do formador em perceber quais as necessidades úteis para a conclusão do curso é um factor crucial para reduzir a ocorrência de situações críticas.

A acção de repreensão abrupta dos elementos que proporcionam ruído de fundo não é aconselhável, mas deve salientar verbalmente que esse ruído contínuo provoca limitações e desconforto do grupo. Os elementos do público que tomam essas iniciativas tornam a preleção/ curso realmente menos interessante e impossibilita a tomada de decisão pelos outros participantes.

Os motivos de desinteresse podem ser válidos e merecedores de uma avaliação posterior, mas não devem perturbar os outros participantes. O formador é responsável por manter um equilíbrio no auditório promotor de interacção formativa, e eliminar as acções de ruído de fundo de modo célere.

Existem algumas formas indiretas de controle de ruído, que o formador pode colocar em prática, evitando abordar diretamente este tema.

A primeira estratégia consiste no contato visual, olhando nos olhos dos elementos perturbadores, se algum elemento começar a falar abertamente durante a preleção/discurso, perturbando os outros participantes, o formador deve olhar fixamente e de modo intimidador contínuo até suspender o ruído de fundo. Usualmente esta ação é suficiente para enviar uma mensagem clara, o (s) participante (s) sentem que a atenção recai sobre si mesmo e geralmente entendem que devem adiar a conversa para uma pausa ou momento oportuno. A segunda estratégia que o formador pode realizar é se aproximar do grupo de participantes e falar pessoalmente com os elementos, apesar de igualmente aumentar a atenção do público neste grupo particular.

Normalmente, a atenção do orador e de grande parte do público é suficiente para interromper o discurso, mas nem sempre é capaz de dissuadir todos os envolvidos. Portanto, se isso realmente não funcionar, o formador deve aproximar se o suficiente do grupo-alvo, e possivelmente pedir mais atenção e silêncio diretamente



evitando o último passo de interromper o seu discurso. Esta última atitude de pausa, tornará audível a conversação desses participantes e, presumivelmente, a atenção do público será elucidativa e com certeza irão suspender o ruído.

Caso não seja aplicável o que foi referido, podemos encontrar dois contextos tipo:

- O contexto pode ter gerado hilaridade, nesses casos recomendamos se possível terminar este momento com um final engraçado e descontraído.
- O contexto pode gerar um momento de tensão impeditivo de interação mútua e de prosseguir o discurso.

Nesses dois contextos plausíveis, o formador pode seleccionar um final formal ou informal, seguindo uma ou mais das seguintes opções:

Pode recorrer à repetição formal, de modo a sobrecarregar o sistema cognitivo dos intervenientes sem que seja ofensivo e directo para os elementos. Caso os pedidos formais possam vir a ser mal interpretados como pedidos de silêncio ofensivos, o formador deve ter em consciência que a liberdade de opção não deve limitar os outros elementos mantendo a calma e a insistência pacífica nesta verbalização formal. Todos os participantes devem ter o mesmo direito em ouvir o orador convenientemente.

Seguem-se alguns exemplos de frases padrão tipo formal, que podem ser colocadas ao longo do discurso:

- "Desculpe se o interrompi, mas tenho um pouco de dificuldade em falar ao mesmo tempo."
- "Se continuar a falar arrisco-me a esquecer alguns elementos importantes para o [tema do curso], que relembro, que tem o seguinte [objetivo], tem a função de [explica os benefícios]";



- “O risco é que mesmo aquelas pessoas que estão ao nosso lado não consigam acompanhar a palestra”;
- "Continuar a falar significa decidir pelos outros participantes".

O formador pode recorrer a este tipo de frases em contexto formativo, porém pode escolher uma opção menos formal tal como:

- Posso sentar-me ao vosso lado? Esta interrupção do padrão pode interromper a conversa paralela
- Pode passar o microfone para o elemento que está a falar constantemente. Esta ação quebra o padrão gerado, tendo em conta que ninguém quer ter um microfone na mão.

O formador não deve ter medo ou receio de exercer os seus direitos, relembrando aos elementos, que com frequência influenciam negativamente as preleções, os distúrbios que estão a causar para o restante público. Nos momentos críticos deve aproveitar para reorientar o público em relação aos objetivos do curso e benefícios relacionados. Utilizar estes momentos para lembrar as "regras" aplicáveis, com guias como descrito:

- "Lembro a todos que este curso visa (definir a meta) a fim de (explicar os benefícios)".
- “Certamente é permitido fazer perguntas e investigar tópicos (explicar as regras e os horários para fazer perguntas) - por exemplo, fazer perguntas mostrando mãos / fazer perguntas no final da sessão)”:
- “Gostaria de adiar as discussões pessoais em grupo para momentos de pausa, precisamente para permitir que todos os participantes possam ouvir”.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Bibliografia

Author: Dr. Igor Vaslav Vitale, Psychologist; Organisation: International
Institute of Applied Psychology and Human; Sciences, Italy



III.EXCELENTE DISCURSO PÚBLICO - MÉTODOS EFICAZES PARA RESPONDER A PERGUNTAS

1.Introdução

Falar em público já é uma tarefa difícil, mas quando você se submete ao público, você dá a eles o poder de participar e fazer perguntas e eles fazem você duvidar de sua experiência. A maioria das apresentações e palestras termina com um tempo para perguntas.

Esse momento pode ser causa de medo e medo por parte de quem fala. Em primeiro lugar, a perspectiva de se encontrar em um silêncio mortal quando disser: "Alguém tem alguma pergunta?" faz você repensar se eles entenderam algo do que você disse ou se ficaram interessados. Além disso, outro momento complicado é enfrentar questões difíceis ou polêmicas que você não sabe como lidar. São sempre situações complicadas e difíceis de lidar com isso, mas você pode aprender táticas e comportamentos que o ajudam a lidar com isso de uma forma positiva.

O momento das perguntas em uma apresentação ou apresentação é importante, pois é neste momento que um palestrante revela suas habilidades de liderança, sua personalidade e, principalmente, o conhecimento do tema que apresentou. É aqui que você ganha a credibilidade do público. Por isso, é normal sentir-se desconfortável neste momento e tentar evitá-lo.

No entanto, lembre-se de que responder às perguntas dá ao falante outra oportunidade de garantir um significado compartilhado e atender às necessidades de seus ouvintes.



Pode ser considerado um “bom sinal” quando os participantes fazem perguntas, pois a partir dessas perguntas o ouvinte está comunicando o que é importante para ele e buscando informações esclarecedoras para entender a ideia, produto ou serviço.

Vamos enfrentá-lo, as apresentações são assustadoras. Porém, neste ponto, existem duas opções, se você não está nervoso, não se preocupe, você pode lidar com isso. No entanto, se você está nervoso, isso mostra que está preocupado em ser compreendido e precisa de uma comunicação positiva.

Neste ponto, é lógico que seus pensamentos se voltem para:

- Posso controlar o resto da apresentação, mas não esta parte
- Não consigo ensaiar as perguntas ou as respostas!
- Eu tenho que pensar muito rápido
- Pode não saber as respostas
- Você pode descobrir que as pessoas não gostaram
- Eu poderia ter cometido um erro

Podemos eliminar alguns desses problemas sem suar a camisa. Nesse sentido, descreveremos algumas maneiras de incentivar seu público a fazer perguntas, bem como algumas dicas sobre como lidar com as perguntas de forma eficaz.

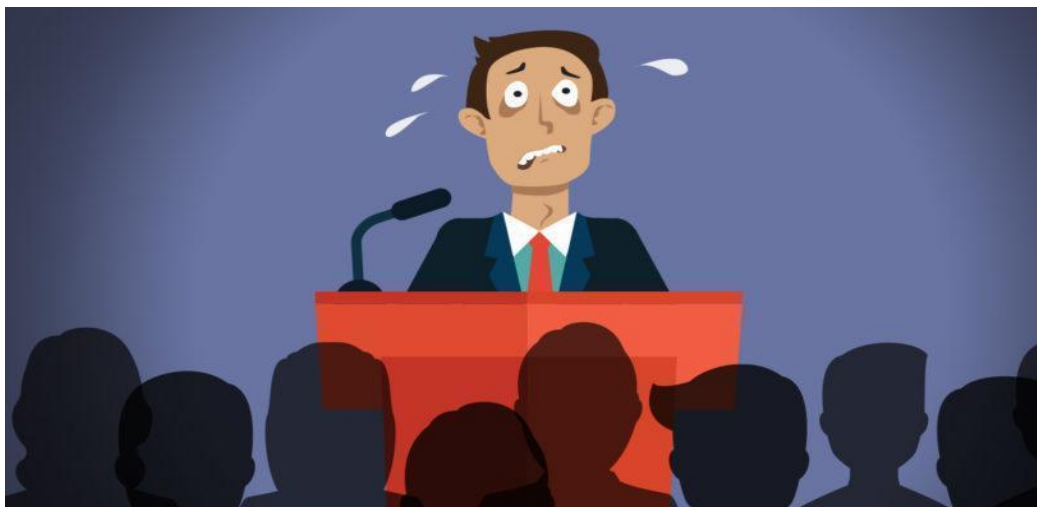


2.Coisas a levar em consideração antes de sua apresentação

Antes de falar em público, você tem “estômago embrulhado”? Sua boca está seca? Suas mãos estão suadas? Tudo isso é somatização de nossa tensão e nervos antes de uma apresentação ou discurso público. É muito comum ficarmos nervosos nesse tipo de situação.

Hoje em dia, fazer uma apresentação e uma exposição para o público é algo muito comum, em muitas áreas da nossa vida, não só profissionalmente ou academicamente.

Para garantir que nossa apresentação e subsequente rodada de perguntas, existem maneiras de garantir que este momento seja bem-sucedido. Como visto nos pontos anteriores, um dos principais aspectos que deve ser trabalhado para preparar muito bem a apresentação (ver ponto no índice), mas também é muito importante controlar os nervos durante a apresentação e a rodada subsequente de perguntas.



Evitar a ansiedade durante aquele momento de exposição ao público é difícil, mas existem técnicas que podem ser levadas em consideração para evitar a ansiedade excessiva do momento:

- Aceite que ficar nervoso não é uma coisa ruim, na verdade reflete que você se preocupa em dar boas respostas e mostrar tudo o que deseja transmitir. É preciso aproveitar a adrenalina que se produz nesses momentos, pois ajuda a pensar mais rápido, a falar com mais fluência e a implantar o entusiasmo necessário para transmitir a mensagem que deseja por meio das respostas.
- Não tente ser perfeito, a origem do medo de se expor ao público muitas vezes se deve ao medo da imperfeição. Seu esforço tem que ser orientado para ser você mesmo, algo que o ajude a se conectar com seu público na hora de fazer perguntas.
- Conheça bem o seu tema, quanto mais você souber, mais confiança terá em si mesmo e menos ansiedade gerará o momento das perguntas.
- Envolver o seu público, a participação e interação do público é um dos ingredientes para o sucesso de uma exposição. Crie uma atividade para envolvê-los e manter sua atenção.



- Respire abdominalmente; respire usando os músculos do estômago para acalmar o sistema nervoso. Para fazer isso, antes de iniciar a rodada de perguntas, respire fundo algumas vezes antes e mesmo durante a apresentação.
- Volte para a visualização, feche os olhos e visualize-se conduzindo a palestra com confiança e entusiasmo. Imagine a sala, as pessoas presentes e o momento de levantar a mão para perguntar algo. Assim, você permite que sua mente contribua para transformar a imagem em realidade.
- Pratique em voz alta na frente do espelho. Você pode começar a praticar sozinho e depois ser capaz de fazê-lo com seus amigos mais próximos ou com seu parceiro.
- Evite cafeína e álcool antes de uma exposição, pois esses tipos de bebidas podem aumentar a frequência cardíaca e aumentar o nervosismo, levando ao esquecimento.
- Prepare uma garrafa de água para a apresentação. Beba água antes de passar para a rodada de perguntas. Isso o ajudará a relaxar e hidratar sua mente e a ser mais produtivo na busca por respostas.
- Pratique o contato visual. Você pode ensaiar em frente ao espelho como interagir com o público, o sorriso, os gestos, etc. É muito importante que o público acredite que você é uma pessoa próxima e amigável

Oradores públicos eficazes colocam tanta atenção em como gerenciar as perguntas e respostas do público quanto fazem sua apresentação. O planejamento começa com uma pergunta fundamental sua: ¿Você vai conduzir uma audiência de perguntas e respostas?

Ainda assim, a sessão de perguntas e respostas do público pode fornecer alguns dos momentos mais memoráveis e enérgicos de sua apresentação. Se você



gerenciar as perguntas e respostas do seu público habilmente e com cuidado, poderá obter informações valiosas:

- Suas mensagens permaneceram?
- O seu público está preocupado ou resistente às suas ideias?
- Eles estão confusos?
- Eles precisam saber mais?
- A maneira de gerenciar as perguntas e respostas do seu público (Q&A) é simples, na verdade. Você deve se preparar.

Uma vez detectados os estados de ansiedade e nervosismo, e tendo-os trabalhado, temos que preparar os passos anteriores de uma apresentação e a ronda de perguntas.

O melhor método de lidar com perguntas e respostas ao falar em público está relacionado à definição de regras claras do jogo. Ou seja, antes de passar para a apresentação, alguns espaços de interação com o público podem ser alocados. Além disso, deve-se levar em consideração que as atividades, os temas, ou o tom dos mesmos, devem ser variados para manter a atenção do público e não cansá-lo.

A primeira coisa a entender é que existem dois tipos de pessoas que fazem perguntas. Primeiro tipo para se exibir e o segundo porque eles estão interessados. O primeiro grupo será transparente para o público, por isso não perca o sono por causa de alguém cujo ego é maior do que o bom senso. O segundo grupo, aqueles que fazem perguntas porque querem saber mais, são para ser celebrados. Eles são uma coisa boa.

Lembre-se de que as pessoas só fazem perguntas se se importam. O próprio fato de eles fazerem perguntas é ótimo, porque mostra que você fez a coisa mais importante que uma apresentação deve fazer - você os interessou. Quando as perguntas acontecerem, permita-se um pequeno sorriso por dentro



3. Como lidar com o momento de responder a perguntas

Agora chega o momento complicado, em que você acaba de apresentar um tema, conseguiu uma boa apresentação, mas é hora de passar para o período de perguntas. Primeiro, entenda que as perguntas são um elogio a você e à sua apresentação. Pensamentos interessantes evocam perguntas.

Qual membro da audiência vai pedir a um orador enfadonho para dizer algo mais sobre um assunto enfadonho?

Quando você abre a palavra para perguntas e uma mão se levanta, isso significa que provavelmente você abriu uma mente, tocou um coração e / ou atingiu um nervo.



Você é quem mais sabe sobre o seu assunto na sala e você tem que acreditar, mas não trate o seu público com desdém ou como se eles fossem tolos. Se lhe fizerem uma pergunta que você já respondeu na palestra ou que não faça sentido, responda com toda a gentileza.



O tempo de perguntas e respostas começa.

- 1. Ouça toda a questão:** não interrompa a pessoa que lhe faz a pergunta, mesmo que você imagine qual vai ser a pergunta.
- 2. Repita a pergunta para que todos possam ouvi-la:** aUm membro típico da audiência não falará alto o suficiente para que o resto da audiência ouça a pergunta.
- 3. Certifique-se de ter entendido:** Outro motivo para repetir a pergunta é deixar isso claro para você. Repita e obtenha um aceno de afirmação do indivíduo que o fez. Diga, por exemplo: "Se entendi a pergunta, você está perguntando como localizar alguém para ajudá-lo a criar uma página da Web". Faça uma pausa, use o silêncio para pensar e decidir:
 - Eu entendi a pergunta?
 - Preciso parafrasear para confirmar que entendo a pergunta ou reconheço a emoção ou o significado por trás da pergunta?
 - Qual é a melhor resposta?
 - De quantos detalhes a pessoa precisa na resposta?
 - Como posso responder diretamente e fazer outra boa pergunta?
 - Alguém mais na reunião está mais qualificado para responder?
- 4. Fale com toda a sala.** Dirija-se primeiro ao questionador e depois a todo o público. Se você estiver respondendo a uma pergunta feita por alguém na segunda fila, fale para que também possa ser ouvido no fundo da sala. Você pode se dirigir à pessoa na segunda linha enquanto responde à pergunta, mas eleve sua voz para que possa ser ouvido em toda a sala.
- 5. Mantenha as coisas em movimento.** Uma maneira de perder seu público durante a sessão de perguntas e respostas é gastar muito tempo abordando



as preocupações pessoais de uma ou duas pessoas. Permita que todos perguntem, não deixe uma pessoa dominar a sessão.

- 6. Responda brevemente;** não se trata de dar uma segunda palestra sobre cada questão. Responda apenas o que for solicitado e pare. Concentre-se nas necessidades dos ouvintes. Muita informação é confusa e pode ser entediante. Se seus ouvintes quiserem saber mais, eles pedirão mais. As perguntas deles o ajudarão a entender e responder melhor ao que é importante para eles. Use o silêncio, o contato visual e sua energia natural para ser o seu eu mais autêntico ao responder.

A seguir, vamos expor determinadas situações que podem ocorrer na hora de perguntas e respostas. Pode não ser algo geral, mas devemos estar preparados para o caso de ocorrer essa situação.

Lidando com as questões “carregadas”

Às vezes, as perguntas feitas são "carregadas". Uma pergunta carregada pode parecer ameaçadora ou conter uma agenda oculta. Use o silêncio enquanto pensa na resposta. Decida como você pode criar a percepção mais positiva de si mesmo.

- A resposta deve ser adiada? Dado fora da reunião?
- Como posso difundir a questão?

Ao responder:

- **Seja você mesmo**
- **Atenha-se ao tópico:** muitas vezes o problema não é o tipo de pergunta, mas que o personagem em questão rodeia o arbusto e sai do assunto de sua apresentação. Quando isso acontecer, interrompa educadamente a pessoa em questão, lembre a ela qual é o problema e proponha outro horário para iniciar a nova discussão. Quanto mais dispersa a sessão,



mais custará para você fazer o trabalho de redirecionar seus participantes para o tema para finalizar com sua mensagem.

- **Certifique-se de que é uma preocupação geral:** numa apresentação que fiz há alguns meses, um dos ouvintes disse-me na hora de perguntas e respostas que não tinha compreendido qual era o assunto da apresentação. Tentei responder à pergunta, mas logo percebi que havíamos entrado em um loop do qual eu não sabia como sair. E também estava ciente de que aquele ouvinte estava brincando comigo para se divertir. Naquele dia eu não sabia como resolver o problema. Mas aprendi como poderia fazer na próxima vez. Quando você perceber que ficou paralisado com uma pergunta específica de um palestrante, pergunte aos demais participantes se eles compartilham a mesma dúvida. Em geral, a resposta será não, pois a dúvida realmente não existe nem mesmo para o ouvinte que a fez (já que a pergunta é apenas a desculpa para brincar com você). Nesse caso, convide o ouvinte a comentar mais tarde em particular para não prejudicar o resto do público que já entendeu e quer fazer mais perguntas. Se a resposta for sim, peça a outro ouvinte para reformular a pergunta e respondê-la. Então você desativa o loop.
- **Abandone a pergunta:** uma opção para ganhar tempo e pensar na resposta é rejeitar a pergunta. Você pode devolver a pergunta ao mesmo ouvinte que a fez com um "o que você acha?" ou uma frase assim. De certa forma, se a pergunta contém veneno, será o próprio ouvinte quem o provará. Outra possibilidade é repassar a pergunta para o resto do público. Isso lhe dará tempo e o público pode lhe dar uma pista.
- **Permaneça não defensivo.** Faça isso pensando e respirando antes de responder. Mantenha o respeito pelo questionador; considere todas as questões importantes.
- **Responda à pergunta de forma breve e direta para mostrar sua confiança.**



Eu não faço ideia

O pior cenário é simplesmente não saber a resposta, então vamos lidar com isso primeiro. A melhor maneira que encontrei de lidar com esse problema é ser honesto sobre isso, mas responder de uma forma bem estruturada, para que minha credibilidade permaneça intacta. A fórmula é esta:

- Eu não sei, mas é um bom ponto
- então eu vou descobrir
- e se você me der seu endereço de e-mail, eu entrarei em contato com você sobre isso
- na hora do almoço na quinta

Obviamente, você altera o tempo na última parte para que seja algo com o qual possa lidar. A primeira linha é uma simples admissão de que você não tem a resposta em mãos. A segunda parte é onde você começa a se recuperar. A última linha é a crítica. É assim que você parece confiável para o público.

Algumas técnicas alternativas também são úteis aqui ... você pode usá-las de uma forma combinada.

- Abra-se para o público. Tente algo como “Essa é uma pergunta muito boa - o que todo mundo na sala pensa? ”. Se você fizer isso com estilo suficiente e tiver usado uma abordagem até aquele ponto que tenha sido suficientemente colaborativa e informal, ela pode funcionar perfeitamente.
- Use uma resposta mais ampla. Às vezes, a questão não requer uma especificação muito específica resposta ific. Você ficaria surpreso com a frequência com que uma resposta geral pode ser aplicada a diferentes perguntas. Reserve alguns minutos para considerar se esse é um desses momentos. Se você tem (digamos) cinco ou seis dessas respostas



"genéricas" organizadas em sua cabeça antes de iniciar sua apresentação, você pode frequentemente aplicar uma delas em vez de tentar improvisar uma resposta.

Responder a perguntas significa que você precisa pensar muito e rapidamente - tanto sobre o conteúdo do que você diz quanto sobre a maneira como o diz. Um truque muito útil é usar fórmulas estruturadas para dar uma forma à sua resposta. Dessa forma, você só precisa pensar no conteúdo real - reduzindo pela metade o trabalho em seu cérebro. Depois de aprender essas ferramentas, você não só vai amá-las, como vai identificá-las quase todas as vezes que ouvir uma entrevista política.

Ninguém levanta a mão, ninguém tem nada a perguntar

E se você abrir a palavra para perguntas e ninguém levantar a mão? Tente começar as perguntas. Aqui estão algumas técnicas:

- Faça perguntas ao público. Se você não vir as mãos levantadas, talvez você possa perguntar algo sobre a apresentação. Você pode preparar algumas perguntas, perguntas "trapacear", nas quais você terá certeza de que alguém as responderá. Além disso, quando você começar a abordar esse problema, outras pessoas levantarão a mão com seus próprios comentários e perguntas.
- Plante alguém na audiência. É fácil e funciona. Escreva algumas perguntas, entregue-as a um ou dois jogadores e pessoas de confiança e instrua-os a fazer as perguntas, caso não haja perguntas legítimas.
- Traga perguntas de outras apresentações.
- Coloque suas perguntas por escrito. Às vezes, perguntas por escrito são adequadas. Quando o público é muito grande e o tópico pode ser um tanto controverso, fazer com que os membros do público escrevam suas perguntas dá a você a oportunidade de selecioná-las. Distribua tiras de papel com instruções para escrever as perguntas antes e durante (se



desejar) a apresentação. Peça aos corredores para escolherem as perguntas e analisá-las para você. Como alternativa, você pode revisá-los durante um intervalo e ler apenas aqueles que você acha que representam o interesse da maioria.

Alguns conselhos:

- ❖ **Evite ironia, sarcasmo, crítica mordaz, arrogância, etc. Mostre que você tem educação e que não cairá em tentação ou provocações sem sentido.**
- ❖ **Não termine com o tempo de perguntas e respostas. Prepare uma frase para o encerramento da sessão, uma frase que motive o público e o deixe com um gostinho na boca ao final da apresentação. Faça da última lembrança da sua apresentação aquela que lhe interessa.**

4.Exemplos práticos e técnicas

Lembre-se de deixar claro no início da apresentação se deseja ou espera perguntas e quando prefere respondê-las, ou seja, no final ou à medida que avança. Se você for um apresentador inexperiente ou se sua escala de tempo for muito curta, geralmente é melhor responder a perguntas no final.

Responder às perguntas nem sempre é fácil, pode ser o mais complicado quando se fala em público, pois corremos o risco de ficar em branco. Ainda assim, aqui estão algumas técnicas que serão úteis para você:

Peça-lhes para repetir a pergunta. Isso nos dá tempo para pensar com clareza e encontrar uma resposta para o que está sendo perguntado. Também ajudará a pessoa que pede um esclarecimento, uma vez que nem todas as perguntas são feitas com precisão suficiente para entendê-las na primeira vez.

- *“Com licença, você poderia repetir a pergunta novamente?”*



Peça mais informações. Aqui você já sabe que a palavra mágica é "exatamente", uma palavra que faz com que a outra lhe dê mais informações. Dessa forma, poderemos ter mais dados para responder com precisão às preocupações da outra parte.

- *«César, não creio que as perguntas do público devam ser respondidas assim»*
- "O que você quer dizer exatamente?"

Reformule a questão. Isso nos dará novamente a opção de pensar sobre o que vamos dizer e de esclarecer o que o questionador deseja que respondamos.

- *"Se eu entendi bem, você pergunta ..."*

Quando nos perguntam várias coisas ao mesmo tempo. Quando uma pergunta contém várias (algo que os jornalistas aproveitam para fazer com frequência), o mais importante é escrever algo sobre cada uma delas (você perceberá porque naquele momento todos os políticos pegam a caneta com as mãos). Imagine a próxima pergunta que alguém na platéia faz. Vamos nos colocar na posição de que é uma questão política:

- *"Sra. Williams, o que você acha do novo imposto sobre o lixo que seu governo comunitário acabou de aprovar, e se você é a favor ou contra o aumento de impostos sobre os cidadãos em momentos tão delicados como este? Especialmente porque há pessoas de seu grupo parlamentar que disse que o ministro deveria renunciar, embora eu não saiba se você pensa o mesmo ..."*

Se você olhar com atenção, verá que há três perguntas em uma. Para não esquecer, a Sra. Williams deve escrever em algum lugar para que possa responder mais tarde:

- Taxa de lixo.
- Mais impostos, a favor ou contra.
- Renúncia do ministro.



Assim que as três perguntas forem anotadas, será hora de responder. Perguntas que podem ser respondidas com clareza devem ser respondidas com clareza, perguntas que não podem ser respondidas com clareza. Bem, destes, você já sabe o que os políticos fazem, fazem desvios, etc. Temos um exemplo clássico e memorável na Espanha (aqui está), que permanecerá para a posteridade da arte da oratória.

É claro que responder sem dar a informação que os outros querem é muito perigoso para a nossa imagem, mas reconheço que os políticos têm de o fazer, neste domínio é melhor responder mal ou envolver-se, do que não responder. Nem sempre aconselho essa técnica, mas em questões políticas, ela é necessária em muitos casos. Aqui está um exemplo de como responderíamos:

- *“Em relação à primeira questão, creio que o imposto sobre o lixo é um abuso da confiança dos cidadãos neste momento em que já estão a envidar esforços. Se sou a favor do aumento de impostos ou não, direi que os impostos são necessários, mas existem certos impostos que nunca são aumentados, enquanto aqueles que afetam todos os cidadãos são aumentados com frequência. Além disso, em relação à sua terceira pergunta, acho que temos um ministro que demonstrou profissionalismo em alguns anos de mandato de seu partido, embora ultimamente possa ter tomado alguma decisão imprudente. ”*

O discurso político é outro mundo e entram em jogo muitos fatores que não existem em outros ambientes. Vamos nos concentrar nas perguntas mais comuns que encontraremos na vida real.

Quando em vez de perguntar, eles afirmam. É importante enfatizar que muitas pessoas fazem perguntas sobre um problema de ego, algo como "Quero que todos ouçam o quanto eu sei." Esse tipo de pergunta não precisa ser respondido com muita ênfase, uma vez que a mesma pessoa mostra aos outros que não fez uma pergunta, mas uma afirmação.

Por exemplo. Aqui estão alguns casos reais:



- Assistente do público: “Queria te fazer uma pergunta ... Além disso, depois de mais de vinte anos vendendo, percebi que a melhor forma de vender é ajudando seus clientes a ganhar dinheiro. Sempre os ajudei a ganhar dinheiro e eles compraram meus produtos. Por isso acredito que a confiança na venda é o mais importante ”
- Resposta do palestrante: "Não poderia concordar mais com você."

Outro caso real:

- Auxiliar ao público: «O que você fala sobre venda de relacionamento é muito interessante. Na verdade, no meu livro “A fabulosa venda relacional” (eu inventei) que foi publicado em 2007, afirmo que os clientes são o mais importante para uma empresa e que temos que satisfazer as suas necessidades ”
- Resposta a que gostaria de responder: «Parabéns, não reparámos no spot publicitário». No entanto, não, você deve dizer “Parabéns pelo seu trabalho”

Quando a pergunta não sabemos. Existem várias técnicas para responder a perguntas que não conhecemos. O mais simples seria ser honesto:

- "A verdade é que não tenho a resposta para a sua pergunta"

No entanto, devemos ter uma resposta. Podemos adiar essa resposta sinceramente:

- *"Agora não tenho uma resposta concreta para o que você está dizendo, mas se você me fornecer seu endereço de e-mail, entrarei em contato esta semana e enviarei uma resposta mais completa e correta."*

Ou também:

- “A verdade é que gostaria de responder à sua pergunta com um pouco mais de informação do que poderia lhe dar nesta palestra. Se você não se



importar em me enviar seu e-mail mais tarde, enviarei um documento detalhado com informações adicionais que serão úteis para você "

Outra opção, se a sala ou grupo permitir, e a conferência for suficientemente participativa, é convidar outra pessoa para responder à pergunta.

- "O que os outros pensam? Alguma resposta a esta pergunta?"

Além disso, se tivermos outros palestrantes à mesa, faça a pergunta para eles (estilo batata quente)

- *"A verdade é que é uma questão muito interessante. Eu me pergunto o que meus companheiros de mesa pensam ... »*

Nesses casos, geralmente surge um salvador que nos tira do perigo. Embora devamos dar a resposta nós mesmos, não podemos evitar nossa responsabilidade.

Quando a pergunta é uma crítica direta. Nestes casos, em que se nota uma certa hostilidade, devemos saber manter a calma e não reagir. Reagir à crítica é a melhor maneira de concordar com o crítico. Uma opção é:

- Assistente para o público: "Acho que esta palestra não foi útil para mim"
- Possível resposta do orador: "Alguém pensa diferente?"

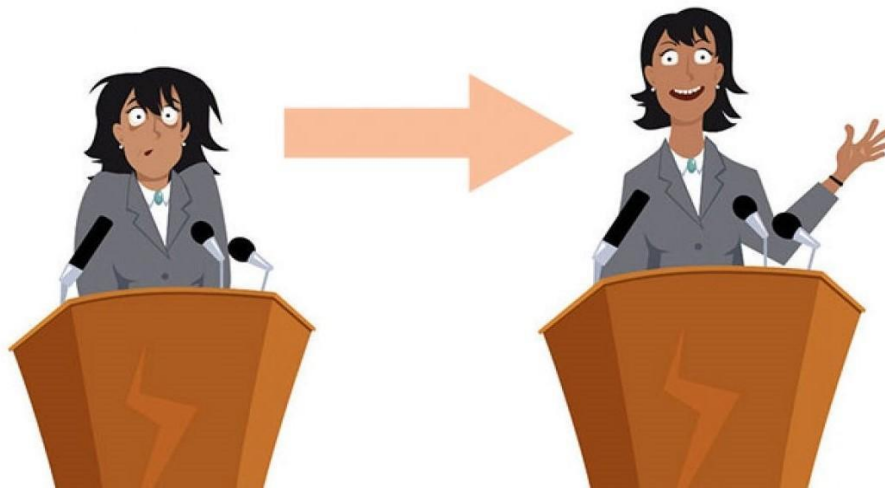
Em alguns segundos, teremos um salvador vestindo uma capa. Se ninguém aparecer, estamos muito mal! (dedique-se a outra coisa).

Quando é muito hostil. Às vezes podemos encontrar personagens muito hostis. É melhor não responder às suas críticas nem considerá-las. Se reagirmos (o que não recomendo), a maneira mais elegante que posso pensar é:

- Assistente para o público: "Você é um idiota, você sempre foi"
- Resposta do orador: "Uau, achei você uma ótima pessoa, mas talvez estejamos ambos errados"



A paz de espírito é o que torna mais fácil para o palestrante responder a perguntas ao falar em público. Se você foi capaz de falar sobre um tópico específico com segurança e confiança, também será capaz de responder a perguntas relacionadas a esse tópico, bastando um pouco de técnica.



Abaixo, você encontrará duas técnicas que também pode usar para praticar as respostas possíveis após uma apresentação.

Ponto, Razão, Exemplo, Ponto (PREP)

Esta é a fórmula mais sutil e significa Ponto, Razão, Exemplo, Ponto. O último ponto é uma reafirmação do primeiro para realmente acertá-lo, não um ponto novo.

A seção de “razão” de sua resposta trata do quadro geral, dos dados e das respostas estatísticas. Ele apresenta um conjunto lógico de fatos ao seu público. Para torná-lo mais impactante para o seu público, você precisa fazer o backup com um exemplo. Finalmente, você recapitula o seu “ponto”.



Este exemplo mostra como eu o usei para responder a uma pergunta desafiadora sobre os direitos das mulheres de alguém que ficou genuinamente surpreso que as mulheres e (mais ou menos) direitos iguais aos dos homens no Reino Unido, incluindo poder votar:

1 “Eu acredito que as mulheres devem ter o direito de votar? Sim absolutamente!”

2 “Vamos enfrentá-lo, mulhern constituem um pouco mais da metade da população do país e geram cerca de 48% do nosso PIB - quase metade do dinheiro que o país recebe. ”

3 “Na verdade, em minha própria casa, minha esposa tem um ótimo emprego e ganha quase o dobro da quantia que eu Faz. Isso a torna a chefe econômica da família, embora não pensemos nisso nesses termos. Parece tolice ter o chefe econômico da família capaz de votar! ”

4 “Então, sim, com certeza, acho que as mulheres deveriam votar!”

As partes do PREP são chamadas de números de 1 a 4 para que você possa ver o que é o quê, mas as palavras devem fluir naturalmente.

Passado, Presente e Futuro (PPF)

Esta fórmula é particularmente útil para lidar com questões desafiadoras: significa Passado, Presente e Futuro.

Você deve usá-lo assim:

1 “Você está absolutamente certo em apontar que, no passado, nossos tempos de resposta eram muito lentos. Muitas vezes, demorávamos até uma semana para responder aos usuários que enviaram perguntas por e-mail - embora o tempo médio de resposta tenha sido de apenas 36 horas. ”



2 "O queo que estamos fazendo agora é investir no treinamento de 14 novos membros da equipe de ajuda online. Eles já são todos especialistas no software, então estamos apenas informando-os sobre como funciona o helpdesk. "

3 "O que isso significa que a partir da próxima segunda-feira vamos ter uma equipe de resposta maior de prontidão, à medida que essas novas pessoas entram em operação: elas devem estar prontas e funcionando em apenas dez dias. "

(Os números 1, 2 e 3 representam Passado, Presente e Futuro, neste exemplo.)

Como dissemos antes, você poderia "prever" as perguntas; a maioria das perguntas do público são previsíveis, então você deve ter pensado nelas ao preparar sua apresentação e descobrir algumas boas respostas, especialmente para as mais complicadas. Claro, você não será capaz de prever todas as perguntas, mas pode desenvolver e usar uma variedade de técnicas para lidar com elas com eficácia.





5. Conclusões

- ✓ Prepare o assunto bem antes de ir para a exposição
- ✓ Use técnicas de relaxamento e respiração para tentar acalmar os nervos
- ✓ Sempre tenha uma garrafa de água em mãos
- ✓ Pratique na frente do espelho, quais palavras você pode escolher para iniciar as respostas, ou a concussão.
- ✓ Dê as boas-vindas a todas as perguntas e reconheça que as recebeu.
- ✓ Se você se deparar com uma pergunta complicada, não mude de atitude nem responda defensivamente com palavras ou linguagem corporal.
- ✓ Repita a pergunta se a sala for grande ou se o questionador tiver uma voz baixa.
- ✓ Se a pergunta não estiver clara, pergunte ao questionador o que eles querem dizer ou reformule-a com tato e verifique se você entendeu corretamente.
- ✓ Mantenha sua resposta breve e clara.
- ✓ Responda a pergunta principalmente para o questionador. Se a resposta for bastante longa, faça contato visual brevemente com o resto do público para que eles se sintam incluídos.
- ✓ Verifique se o questionador está satisfeito com sua resposta.
- ✓ Admita se você não souber a resposta e não se preocupe. Se for apropriado, diga que você vai descobrir e voltar a eles.
- ✓ Encaminhe a pergunta para outra pessoa na audiência - mas apenas se eles estiverem esperando que você faça isso.
- ✓ Em algumas circunstâncias, você pode abrir a pergunta para todo o público.



- ✓ Não deixe uma pessoa dominar o tempo das perguntas. Rompa o contato visual com essa pessoa e peça perguntas de outras partes da audiência.
- ✓ Não se envolva em um longo diálogo com uma pessoa. Você corre o risco de que o restante do público fique entediado ou inquieto. Diga à pessoa que você terá prazer em discutir mais detalhes após a apresentação - se for o caso!
- ✓ Nunca se deixe envolver por uma discussão. Você pode desfazer todo o bom trabalho que colocou em sua apresentação.
- ✓ Quando o tempo estiver acabando, avise ao público que você responderá apenas a mais duas perguntas.
- ✓ Por fim, não termine com as perguntas: é melhor terminar com um estrondo. O que você deve fazer é levar em consideração todas as questões e então quando não houver (quase) nenhuma questão, volte ao modo 'entrega' para fazer um breve resumo antes de encerrar com a exposição. Significa que a apresentação termina com muita energia, nos meus termos.



É isso. Na verdade, não é, sempre há mais a ser dito, mas é um ótimo ponto para começar a trabalhar nisso.



Bibliografía

Strathman Associates, Inc (2008): Answering questions effectively.
<http://www.strathman.com/pdf/answering.pdf>

Cristina Hennessy (2019) Effective Ways to Manage Your Audience Q&A
<https://www.throughlinegroup.com/2019/04/01/effective-ways-to-manage-your-audience-qa/>

Mitchell, Olivia. The 10 steps to asking questions so you get an answer every time. <https://speakingaboutpresenting.com/audience/asking-questions-audience/>

Johnston, Margaret. Presentation Tips 9: How to deal with audience questions. <https://newleaf-associates.com/presentation-tips-9-how-to-deal-with-audience-questions/>

Huckle, Belinda. (2015) How to handle questions during a presentation. <https://www.secondnature.com.au/blog/how-to-handle-questions-during-a-presentation/>

Raybould, Simon (2016). The Most Successful Ways to Answer Questions From Your Audience. <https://www.presentation-guru.com/techniques-for-handling-questions-during-a-presentation/>

Guthrie, Georgina (2018). The 8 essential questioning techniques you need to know. <https://www.typpetalk.com/blog/the-8-essential-questioning-techniques-you-need-to-know/>

Prat, Roger. (2013). Preguntas y respuestas: 6 consejos para responder las preguntas envenenadas <http://www.presentable.es/consejos-practicos/preguntas-y-respuestas-6-consejos-para-responder-las-preguntas-envenenadas/>

https://westsidetoastmasters.com/article_reference/qa_techniques.html



IV. DISCURSO PÚBLICO DE EXCELÊNCIA

Apresentação Eficaz

1. Por que é importante a apresentação

Uma apresentação em PowerPoint (ou software semelhante) pode representar um grande aliado em apresentações públicas. Complementar uma história ou discurso com um meio visual é uma ótima ideia para garantir que o público não perde a linha orientadora da apresentação, para destacar os aspectos que considera fundamentais, enviar mensagens concisas para o público; e também é útil para o próprio orador, ajudando-o a evitar o esquecimento de mencionar aspectos que considere importantes.

Se o formador/orador tem muita informação para abranger num definido espaço temporal, é provável que tenha que explicar tudo em vários slides do PowerPoint ou software semelhante. E é aí que chega o momento crítico de dúvidas e incertezas.

“Será a apresentação apelativa? Deveria conter mais imagens do que texto? Apenas imagens? E animações? O que eu faço?”

Um elevado número de indivíduos com fobia de falar em público depara-se perante momentos de dúvida e especulação nos momentos de apresentação de produtos, estratégias ou até mesmo no decorrer de uma conferência. Neste sentido, expomos de seguida alguns elementos que auxiliam uma apresentação, definindo pontos chave facilitadores da performance.

Em primeiro lugar, uma apresentação não deve ser apenas um conjunto de imagens e conteúdo visualmente apelativo, devendo seguir uma linha e estilo representativo da empresa ou organização. A complexidade da complementaridade entre o conteúdo e a apresentação efectiva de um produto, ideia, instituição, ou organização deverá seguir padrões de conceptualidade e organização que permitam



atingir o objectivo principal. Se o objetivo for a venda ou persuasão para a aceitação de um conceito ou ideia, o orador deverá contextualizar-se com a envolvente do tema e grupo alvo, de modo a desenvolver uma apresentação que siga a linha de estilo da marca ou design, aumentando a probabilidade de conquistar um novo parceiro ou cliente. Nomeadamente, deve ter em consideração que cada slide pode conter uma imagem representativa da marca, porém deve respeitar o mesmo design, o mesmo fundo, a mesma fonte, a mesma cor, entre outros itens semelhantes. Se for pretendido incluir o logotipo da empresa ou organização em cada um dos slides, este deverá estar localizado exatamente no mesmo local e com as mesmas dimensões.

Toda a apresentação deve seguir uma linha orientadora progressiva específica, que defina um início, um desenvolvimento, e conclusão direcionada para os objetivos. Os slides devem representar um todo e não parecer que em cada passo do slide estamos diante de uma apresentação completamente diferente.

Adicionalmente, recomendamos o recurso à utilização de um maior número de imagens em relação ao texto, sendo que estas sustentam o discurso, enriquecem a transmissão de ideias e conceitos, incrementando o interesse e atenção por parte do público.

Ao seguir as recomendações supracitadas e todas as linhas orientadoras incluídas neste manual, o orador será capacitado de habilidades facilitadoras estruturadas para falar em público, levando-o ao sucesso. Se for atingido este objetivo, o público recordará a apresentação e o orador, mantendo uma conexão emocional com o presenciado, sendo um elemento diferenciador e posicional entre as instituições ou organizações. O slide em branco irá deixar de ser um problema a solucionar, passando a contribuir para momentos de criatividade e interação com o público.



2. O que é e o que não é uma apresentação

Nem todos os documentos podem ser denominados como uma "apresentação" somente por estar publicados em softwares destinados ao público. Uma apresentação não deve consistir num conjunto de ideias colocadas sem uma estrutura diferenciada, nem um resumo simplista da conceptualização dos objectivos. Para anteceder uma apresentação ao público, o orador deve preparar e concentrar esforços para conceber os objectivos gerais e separar os documentos em introdução, desenvolvimento e conclusão de ideias (transmissibilidade de informação). A informação deve ser transmitida de forma clara, concisa e o mais próximo ao conhecimento exacto que queremos expressar, para que se evite alterações verbais e de conceitos associados ao próprio discurso e linguística. A capacidade da apresentação captar o interesse do grupo alvo desde o início ao término da mesma, caracteriza a qualidade desta ferramenta facilitadora.

A tabela seguinte descreve as características definidas para considerar uma "apresentação" e de exclusão de "apresentação":

É uma apresentação se ...

- Possui um formato visual apelativo.
- O texto centra-se na importância e transmissão dos objectivos.
- O conteúdo é estruturado para atingir o grupo alvo.

NÃO é uma apresentação se ...

- A totalidade do documento é formatado como um documento de texto.
- Inclui parágrafos de texto com longas descrições.
- Toda a informação está descrita em texto ao longo dos slides.



- Transparece o expandir de conteúdo dos slides a nível oral.
- Inclui imagens como complemento de conteúdo.
- Apresenta uma introdução, um desenvolvimento e uma conclusão.
- Adiciona animações facilitadoras do discurso.
- Demonstra ausência de estruturação de conteúdos.
- Inclui múltiplas ideias no mesmo slide.
- O orador ler e apenas ler o conteúdo do slide.
- Existem marcadores consecutivos em toda a informação.

As características acima descritas constituem as bases de construção e desenvolvimento de plataformas de aprendizagem e ensino, sendo imprescindível a atratividade e funcionalidade da apresentação. A interação entre os intervenientes permite que ocorram momentos de transmissibilidade de conhecimentos e/ou criação/expansão de ideias estruturadas por brainstorming.

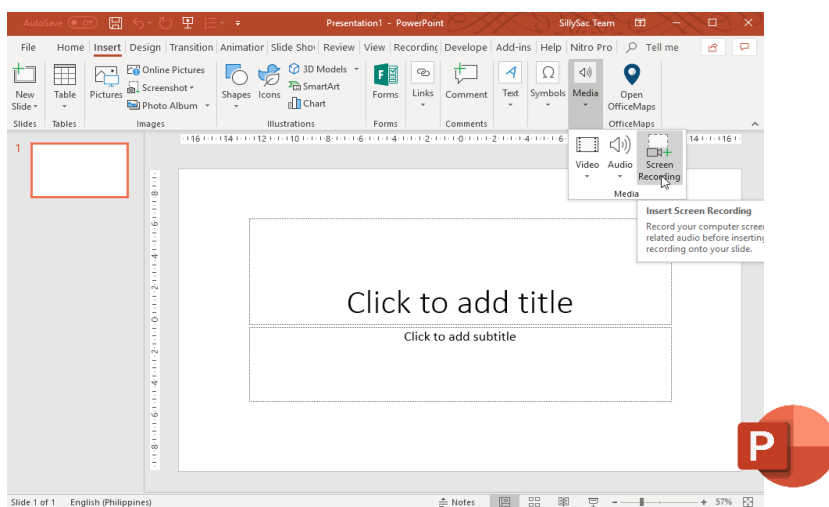
São relevantes e frequentemente utilizados conjuntos de ferramentas para preparação das apresentações visuais, umas mais conservadoras como é o caso do PowerPoint, e outras mais inovadoras, como o Prezi. Estas ferramentas são válidas sem preponderância da inovação em relação ao tradicional, pois cada orador selecciona criteriosamente qual a ferramenta mais adaptada ao público-alvo, tendo em conta a metodologia e características da apresentação a decorrer (formal, informal, técnica, generalista, entre outros).



3. Opções de software para desenvolver apresentações

Existem inúmeros softwares específicos para a criação de apresentações. Descrevemos de seguida algumas opções de programas disponíveis no mercado, dos programas considerados a nível académico com funcionalidades de qualidade mais elevada; outros por critérios de acessibilidade e custos associados (gratuitos ou por pagamento).

3.1. Power Point



PowerPoint foi o software pioneiro ao nível da edição de apresentações que chegou a um mercado abrangente, possuindo diversas ferramentas opcionais que se adaptam às necessidades de cada utilizador. É propriedade da Microsoft desde 1987, sendo actualizado e melhorado ao nível das funcionalidades, fazendo parte integrativa do Microsoft Office. É sem margem de dúvida o software mais conhecido e utilizado no mundo, existindo uma versão gratuita e online que dispõe de menos



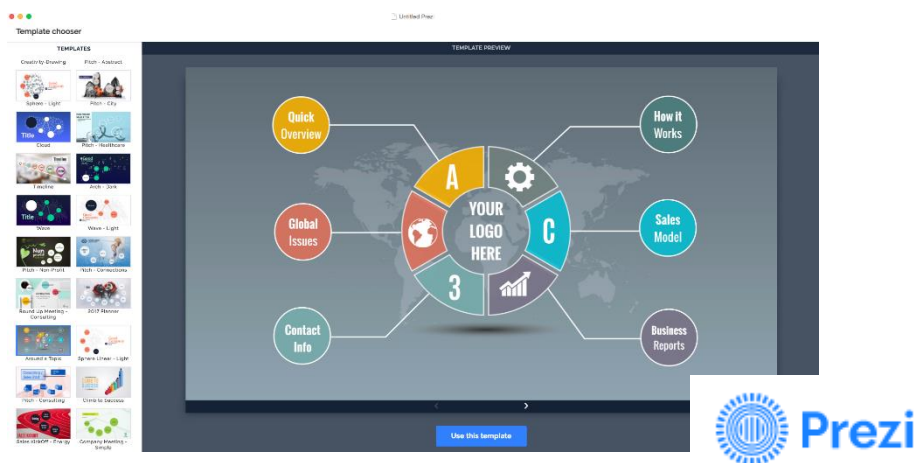
Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



funcionalidades. Fornecemos o link para a página web para pesquisa posterior, em caso de interesse.

Endereço: <https://www.microsoft.com/es-es/microsoft-365/free-office-online-for-the-web>

3.2 Prezi

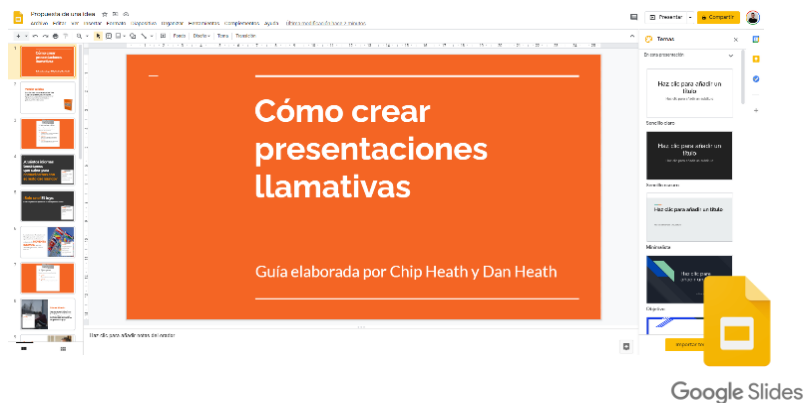


O software Prezi é utilizado para apresentações não lineares e demarca-se no mercado como concorrência direta ao software Microsoft PowerPoint. A principal característica deste software consiste na capacidade da apresentação das animações em forma de “zoom” (estrutura única) em tela uniforme onde se encontra todo o conteúdo. A sua utilização é relativamente simples e apresenta duas versões disponíveis, uma versão gratuita e uma outra com emolumentos associados que variam consoante as diferentes funções adquiridas e utilizador (estudantes, particulares, empresas ou organizações).

Endereço: <https://prezi.com/>



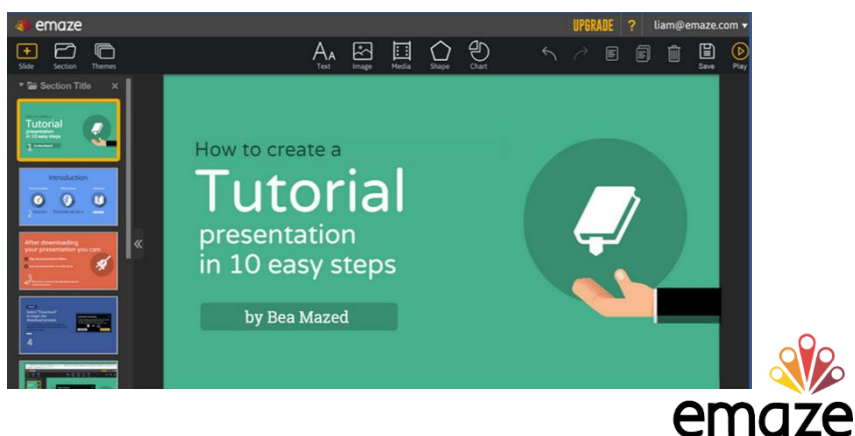
3.3. Apresentações Google



As apresentações Google são um software muito semelhante a nível de funcionalidades com o Microsoft PowerPoint, porém o seu funcionamento é principalmente na plataforma web ou aplicativo mobile. As vantagens associadas ao uso da web são a acessibilidade e portabilidade, e claro que com o recurso ao Google Slides é possível que múltiplos utilizadores colaborem simultaneamente para a edição de um documento único.

Endereço: <https://www.google.es/intl/es/slides/about/>

3.4 Emaze

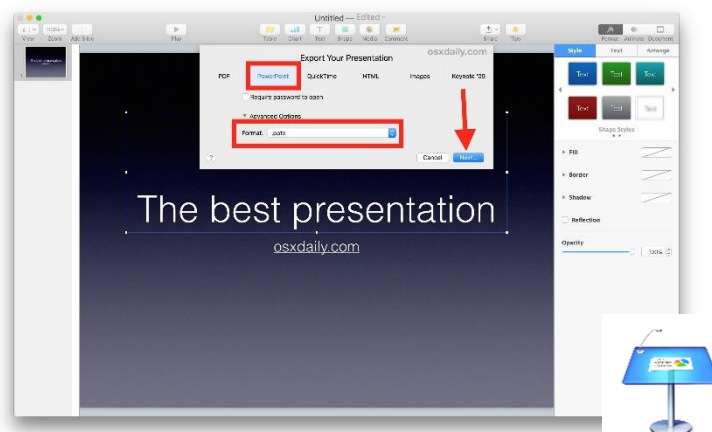




O software Emaze permite reformular e melhorar a edição das apresentações em Microsoft PowerPoint, tornando-as mais apelativas com possibilidade narrativa. Oferece ainda uma panóplia de efeitos e animações, bem como uma ferramenta de tradução, inclusão de comandos de voz em modelos 2D e 3D. A sua utilização tanto no modelo negócio como educacional é gratuita.

Endereço: <https://www.emaze.com/>

3.5. Keynote



O software Keynote consiste no programa alternativo ao Microsoft PowerPoint para dispositivos Apple e pode ser acedido na versão web, que permite a edição simultânea de dados por parte de vários utilizadores. Este software encontra-se repleto de ferramentas funcionais e efeitos interactivos.

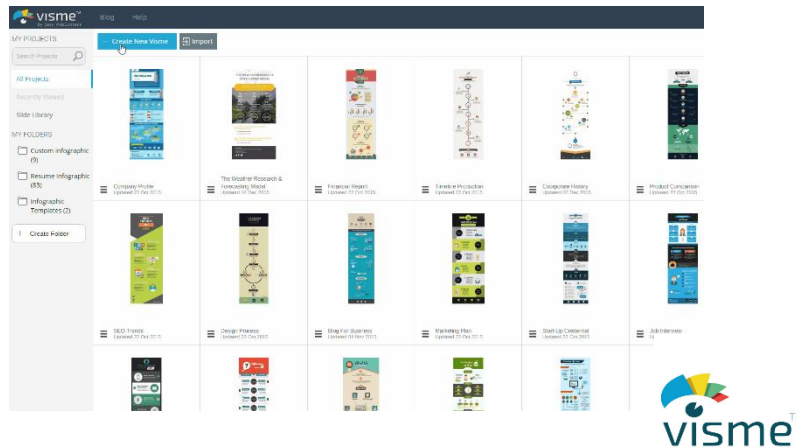
Endereço: <https://www.apple.com/es/keynote/>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



3.6. Visme

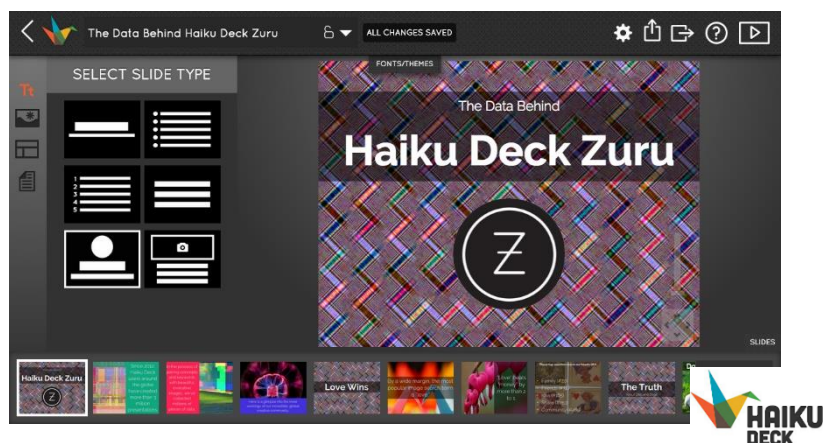


O software Visme é gratuito com acesso na web e direcionado para a diversidade de modelos de apresentações, sendo especialmente útil para a edição de cronogramas. Os elementos diferenciadores deste software assentam na originalidade e interação nas transições entre os elementos, na existência de uma extensa biblioteca de imagens, gráficos e símbolos, que podem ser incorporados à apresentação de modo simplista. A única limitação é estar disponível apenas na língua inglesa.

Endereço: <https://www.visme.co/>



3.7. Haiku Deck



O software Haiku Deck apresenta uma metodologia específica de elaboração de apresentações criando uma seleção muito limitada de elementos. É indicado para apresentações minimalistas, que requerem a exposição simplificada de informações e resumos chave. O software é pago, com download gratuito experimental, e funciona através do navegador web e aplicativos iOS. Possui como mais valia, uma extensa biblioteca com 40 milhões de imagens de rápida exportação em diferentes formatos.

Endereço: <https://www.haikudeck.com/>

Bibliografia

Ramírez, I. *Xataka*. (13 July, 2018) 13 consejos para crear mejores presentaciones de PowerPoint. <https://www.xataka.com/basics/13-consejos-para-crear-mejores-presentaciones-powerpoint>

Brizuela, E. *Venngage*. (28 August, 2018) Guía de Cómo Hacer una Presentación: Resumir Información para presentaciones. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Universia. (10 November, 2019). *Universia*. Cómo hacer una presentación de manera sencilla. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

García, F. (4 September, 2019). *Entrepreneur*. 9 tips para hacer una presentación Power Point infalible. <https://www.entrepreneur.com/article/339007>

Fonseca, A. *Asfonseca*. Las 15 mejores alternativas a Powerpoint. <https://asfonseca.com/blog/15-alternativas-powerpoint/>

Paredes, L. (29 May, 2020). *DigitaltrendsES*. Las mejores alternativas a PowerPoint: desde Prezi hasta Slides. <https://es.digitaltrends.com/guias/alternativas-a-powerpoint/>



V. CONTEÚDO DA APRESENTAÇÃO

1. Estrutura

1.1. Organização de conteúdos

Uma apresentação deve-se estruturar em introdução, desenvolvimento e conclusão e agrupar os conhecimentos e temas inteligentemente numa linha orientadora, que permita que o público adquira informação contínua. A transmissão de informação deve respeitar intervalos temporais imperceptíveis para o grupo alvo, entre momentos cognitivos intensos e momentos de relaxamento psicofisiológicos. Devem ser evitados momentos de paragem desnecessários e esclarecimentos constantes. Recomendamos a realização de um script prévio, que contenha os temas e informações a divulgar, sendo uma ferramenta imprescindível para projetar e orientar os slides no período pré, per e pós apresentação.

1.2. Estrutura dos slides

A estrutura base de cada slide deve ser estudada ao pormenor e projectada de modo ao conteúdo ser limitado à contextualização de um único conceito por slide. É importante não misturar conceitos no mesmo diapositivo, pois dificulta a aprendizagem incrementando a probabilidade de esquecimento/diluição da perceptibilidade do conhecimento a transmitir. Com esta organização, um conceito por slide, conseguimos editar blocos de informação facilitadores da memória a curto/médio prazo. Os slides editados para cada apresentação devem seguir o conceito supracitado, mas o seu número é relacionado com a quantidade de informação a explicar, não havendo discriminação numérica idea por apresentação.



1.3. Resuma a sua apresentação em 3 pontos.

As apresentações podem ser categorizadas pela complexidade de informação, mas, apesar de tal factor devemos definir três pontos fundamentais. Estes pontos podem ser denominados de takeaways, e consistem na definição dos pontos mais importantes da preleção. O público alvo irá recordar as ideias e conceitos chave, porém, dificilmente consegue memorizar ou interpretar a totalidade da informação disposta ao longo da apresentação. A realização de resumos coerentes e a partilha dos documentos com o grupo alvo são importantes para a obtenção dos objetivos e excelência da apresentação.

2. Conteúdo escrito

2.1. Simplifique o texto

A apresentação é o conjunto de informação descrita nos diapositivos. Refere-se ao conteúdo do discurso ao longo do processo de aquisição e transmissão de conhecimentos. Neste sentido, para evitar a distracção do público, os slides devem conter pouca informação escrita (estritamente necessária) para transmitir informação em formato de mapa conceitual ou ideia chave. Em caso de necessidade de constar por escrita informação não essencial (mas importante) para o documento com destino ao público ausente, recomendamos a utilização de notas e comentários. |

2.2. Seleção de fontes

Um erro comum em apresentações é usar um tamanho de fonte inadequado. Sobre este assunto, Guy Kawasaki, apresenta uma outra regra bastante disseminada na comunidade: utilizar um tamanho de fonte maior de trinta pontos, O autor considera este item fundamental nas nossas apresentações em slides uma vez que



obrigatoriamente é acompanhado pela diminuição da quantidade de texto que coloca na apresentação.

É conveniente ser consistente e utilizar uma fonte com capacidade de leitura por toda a plateia, independentemente da localização do indivíduo dentro do auditório. Assim, a seleção do tamanho de letra torna-se fundamental para a interpretação do texto escrito ao longo dos diapositivos, tal como a tipografia escolhida. Por padrão, a seleção deve ter em atenção a facilidade de percepção da letra, a leitura distinta entre os elementos e realce sobre o fundo. A diferenciação da apresentação pela escolha de fonte não é recomendada (seleção de fonte “especial” “atípica”) já que aumenta a dispersão da audiência e a imperceptibilidade da informação disposta em pontos cruciais do discurso.

3. Imagens

Ao longo de uma apresentação podemos ter como partida o pressuposto acima mencionado de utilização de um maior número de imagens em relação ao texto escrito. Existem alguns detalhes relativos à escolha de imagens. Estas devem ser representativas dos pontos-chave, podem reforçar e conduzir à mensagem principal, evitando assim ser colocadas nos documentos meramente com sentido decorativo. Devem referir a fonte de utilização, ter qualidade elevada e estar livres de royalties. Existem plataformas gratuitas disponíveis na web sempre atualizadas e com imagens de alta qualidade (Shutterstock; Fotolia; 123f, e outros) que são mais atuais que o clipart, demonstrando o empenho e qualidade do orador. Cada imagem adicionada deve ter um significado específico, uma razão para estar na sua apresentação. As imagens sem fundo são sempre as preferíveis para seleção, em formato *png*.



4. Layout da apresentação

4.1. Capa

O layout inicial de uma apresentação é primordial para atrair a atenção e curiosidade por parte do público alvo, e, é sem dúvida um elemento de avaliação da primeira percepção de interesse acerca dos assuntos a desenvolver. Indicamos algumas características importantes para elevar a sua avaliação crítica e ponto de partida de discurso. O slide inicial deve incluir, quando possível, e ser caracterizado pelo seguinte:

- Deve ser conciso e claro;
- Deve evitar a inclusão de texto ou ideias para além do título;
- Pode incluir a referência temporal e a referência do autor;
- Identificar o logotipo de tipologia consistente desde o primeiro slide até ao último slide da apresentação.
- Apresentar design base para todos os diapositivos com inclusão do primeiro, de modo a estabelecer um padrão de início (selecção criteriosa do design tipo)





Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



**ECO
TOY
DAY**
11 DE MARZO · MADRID

SOSTENIBILIDAD Y CONSUMO DE JUGUETES

Familias 0 a 12 años, 2019-2020



Horizon Europe

THE NEXT EU RESEARCH & INNOVATION
INVESTMENT PROGRAMME (2021 – 2027)

#HorizonEU

Based on the Commission Proposal for Horizon Europe, the
common understanding between co-legislators and the
Partial General Approach, both approved in April 2019

Research and
Innovation





4.2 Slides de conteúdo

Os diapositivos dedicados à apresentação do conteúdo devem seguir um padrão comum de disposição de informação, dividindo o diapositivo em três partes (superior, centro e inferior). Normalmente, o título é disposto na parte superior da seção; o conteúdo texto e imagens livre de disposição central e inferior para atribuição numérica, temporal e/ou institucional. Se existirem logotipos ou cabeçalhos, estes devem estar sempre dispostos criteriosamente na mesma localização espacial em todos os diapositivos. A formatação do conteúdo é variável dentro do padrão selecionado, de modo a ser disposto em conjunto com as imagens (sentido chave) respeitando o facto principal de ferramenta facilitadora e de atracção. Os diapositivos de conteúdo são fundamentais para a apresentação e contêm os conceitos chave da informação a transmitir. A complementaridade entre o conteúdo escrito e imagens/grafismos define de certo modo as características de interação do orador com o público.

Podem ser utilizados tamanhos de letra diferentes da padrão e alterações de realce de palavras em partes específicas. De seguida demonstramos um slide tipo:



Introducción → Estructura del programa → **Entidad Financiadora** → Descripción del Proyecto → Resultados esperados → Conclusión

Entidad financiadora
Programa Europeo Erasmus+

Nuestro proyecto se enmarca dentro de la **Acción Clave 2: Innovación y buenas prácticas**

Financiado con el objetivo de desarrollar y transferir prácticas innovadoras y para fomentar la cooperación, el aprendizaje entre iguales y el intercambio de experiencias a escala europea

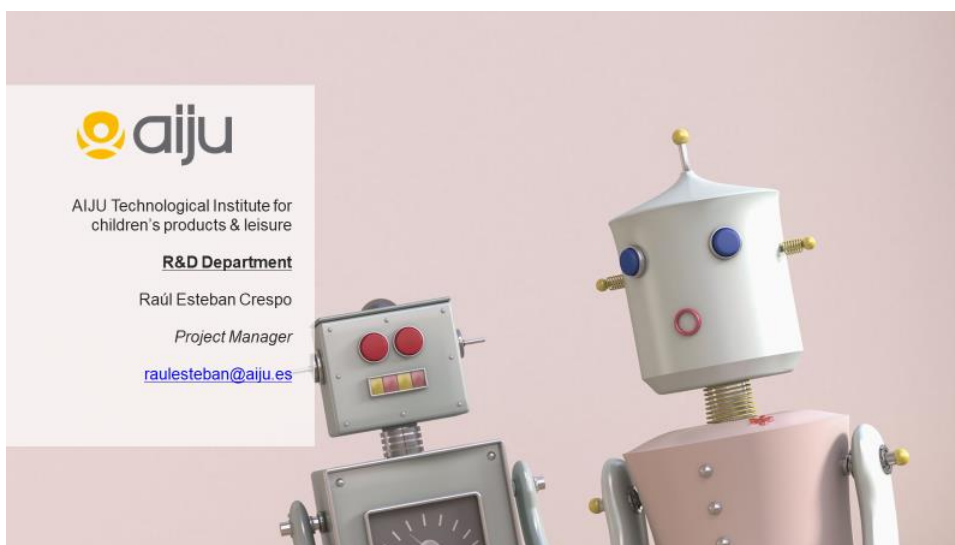




No topo está o índice de conteúdo, em formato linear. Uma única ideia é exibida neste slide e o texto pode ser lido em menos de 30 segundos. O alinhamento do texto gira em torno de um ponto central e o negrito é usado para destacar o conteúdo principal do texto. Uma imagem atraente foi colocada na parte inferior, ocupando o espaço restante no slide.

4.3. Slide final

O slide final deve ser o último slide a ser apresentado após o slide da conclusão. Neste diapositivo devem ser descritas as informações organizacionais ou pessoais representativos, com referência a possíveis contactos por via convencional ou electrónica; de modo a interagir com o público alvo num futuro próximo e criatividade para aprimoramento da informação ou elaboração de novos projectos. Pode incluir neste diapositivo uma imagem descontraída, e/ou uma frase original de agradecimento, ou uma frase ilustrativa de uma ideia ou emoção. A interação com o público através de questões pertinentes é fundamental sobretudo nesta fase de relaxamento e agradecimento mútuo.






Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Questions ?



I hope, this short exercise - although we analysed only some extracts of the Call - was helpful for the preparation of your proposal. Good luck!

GET IN TOUCH WITH ME !

[e-mail address]
[phone number]

NB [Name and surname]
Mission + Impact: Your path to EU funding



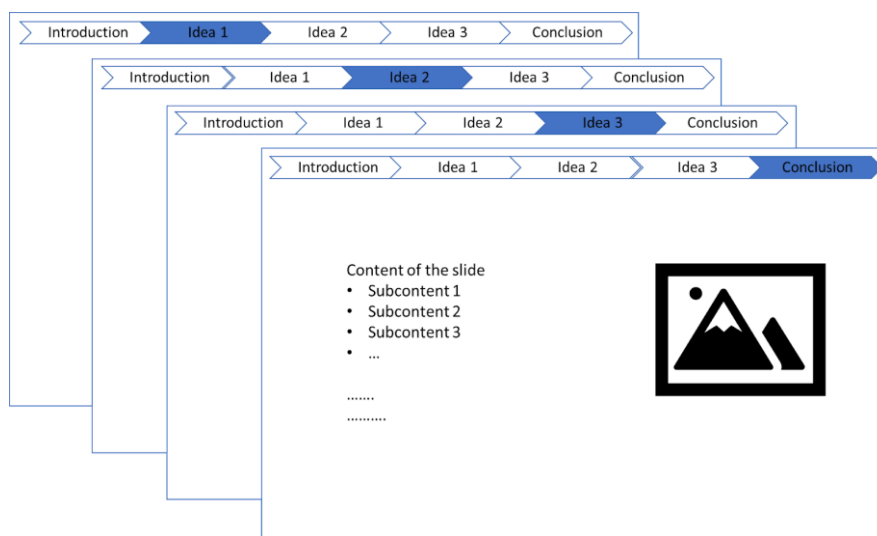
4.4 Índice

Após a capa ser apresentada com layout padrão, devemos incluir numa apresentação estruturada um slide representativo do conteúdo a abordar com seguimento organizacional de ideias e conceitos. O índice não necessita de ser limitado pelos padrões de estruturação clássicos, podendo ser uma ferramenta útil para a compreensão da linha orientadora de ideias para posterior interpretação. A



inserção de uma linha cronológica com definição dos diversos temas e conceitos a abordar, permite que o público estabeleça uma relação espaço-temporal útil para orientação geral do conteúdo apresentado.

Esta ferramenta é indispensável quando temos apresentações muito longas, com alta probabilidade de dispersão de informação. Temos de seguida o exemplo:



4.5. Estilo

O estilo do diapositivo é selecionável e variável consoante o tipo de apresentação e público alvo. Define, de certo modo, o orador e o tipo de discurso que será aplicado, devendo adaptar-se às diversas realidades e conhecimentos definidos e tangíveis por parte do público. A diferenciação do discurso perante um público jovem vs idoso; entre um grupo laboral vs informal; entre outros aspectos altera o estilo a ter como seleção e é uma ferramenta avaliadora da qualidade e adaptabilidade do autor/orador. A título de exemplo para grupos alvo formais a escolha de um estilo sóbrio e elegante é uma opção credível e frequentemente utilizada (profissional e com know-how), porém quando aplicada para grupos informais pode tornar a apresentação enfadonha e pouco apelativa. Este tipo de



público prefere um estilo alegre e despreocupado, com cores e imagens marcantes (mas sempre de acordo e complementar às informações do slide). Deve manter a concordância de estilo com qualidade ajustada.

4.6. Animações

O recurso a animações é controverso na medida que pode ser uma ferramenta facilitadora do discurso e cativante, como rapidamente se torna num elemento destrutivo quando for mal selecionado. A escolha do tipo de animação é directa à caracterização da tipologia de público alvo e existe uma linha muito tênue entre uma apresentação profissional de alta qualidade técnica e uma apresentação informal. As animações são ferramentas visuais poderosas, que melhoram a compreensão e a transmissibilidade de conceitos

com objetivos específicos de realce de conteúdo, podendo destacar uma frase, aparecer informações em ordem cronológica (sucessão de eventos em tempo contínuo), ou simplesmente ser usado como ferramenta sofisticadora na passagem interactiva entre os diapositivos. Por outro lado, uma apresentação repleta de animações cujo único objetivo é “aprimorar o aspecto decorativo” do conteúdo, acaba sendo deselegante e pouco profissional, dando uma imagem de um orador informal sem experiência profissional.

5. Etapas para criar uma apresentação de alta qualidade

Propomos quatro etapas muito práticas para a preparação de uma apresentação:

1. análise prévia;
2. estruturação;
3. estilo e formatação;



4. aprimoramento.

Sucintamente, na primeira etapa (análise prévia) é realizada a análise do público, dos conceitos fundamentais e dos objetivos propostos.

Na segunda etapa (estruturação) agrega-se todos os conteúdos.

Na terceira (estilo e formatação) define-se o estilo de características específicas dos diapositivos e linha orientadora de exposição de ideias.

Devido a sua importância no realizar uma apresentação de qualidade tornou-se necessário uma análise mais detalhada e aprofundada de cada uma destas etapas.

5.1. Etapa 1: Análise prévia do público

Devemos ter alguns critérios base para partida como resumidos nos seguintes itens, que clarificam como irá decorrer a apresentação:

- Qualificação e análise directa do grupo alvo;
- Quais os objetivos da apresentação;
- Que conceitos se pretende transmitir.

5.2 Etapa 2: Estruturação

Após reunir toda a informação pertinente para a sua apresentação, tem de organizar e ver como apresentar para que seja compreendida por todos e em especial o público alvo. É a tarefa mais importante de todas. Organizar a sua apresentação pode consistir em três partes:

- Introdução da apresentação;



- Desenvolvimento.
- Conclusão da apresentação.

De seguida analisamos de forma simples, estas temáticas uma vez que já se analisou anteriormente com mais profundidade. Assim sendo:

- **Introdução da apresentação**

É o momento em que o seu público decidirá se vai ouvir ou não a sua apresentação. O orador tem, pois, apenas alguns segundos para que o público se concentre e motive a ficar a ouvir. Deve aproveitá-los...

Lutar contra o smartphone é hoje em dia uma tarefa difícil de contornar e um dos obstáculos à concentração do público numa apresentação. Quando alguém apresenta um tema, se não existe a motivação inicial por parte do ouvinte, existem muitas distrações que desviam a atenção. Como pode o orador chamar essa atenção?

Começar a apresentação de forma diferente para ser um bom passo a dar. Conhecer o público a quem se dirige e às suas preocupações é fundamental para captar a atenção e empatia dos presentes.

Comece com um fato marcante, uma frase chave, um vídeo que introduz o tema que está apresentando, etc.

É difícil, mas se parou na etapa 1 para saber quem está apresentando, certamente sabe o que os preocupa ou interessa, e a tarefa será muito mais fácil.

- **Desenvolvimento de apresentação**

Após captar a atenção do público deve apresentar a sua ideia.

Desenvolva a apresentação para apresentar seus argumentos de maneira ordenada e levando em consideração os aspectos básicos seguintes:



- Nunca se esqueça de que as pessoas não são capazes de reter muitas informações na memória.
- As pessoas só são capazes de reter três ou quatro conceitos.
- Ao estruturar a apresentação, agrupe as ideias 3 por 3 (ou quatro no máximo).

Se tiver muitas informações, separe os tópicos, mas não tente colocar 10 conceitos num slide e fingir que alguém se lembra porque não vai ser assim. O mais normal é que não se recordem de nenhum.

- Evite a sobrecarga de informações.
- **Conclusão da apresentação**

Aproveite o encerramento da apresentação para reforçar as ideias que apresentou.

Resuma a mensagem principal e se tiver que fazer uma chamada para a ação, este é o momento.

5.3. Etapa 3: Projete sua apresentação

Nesta fase deve pensar sobre o design e o formato da apresentação.

Deve manter várias coisas básicas em mente antes de começar:

- Cores;
- Tipos de letra;
- Imagens.

Não se pode fazer uma apresentação profissional sem levar em conta esses três elementos, já que estes fazem a diferença das demais apresentações.



- **Cores**

As cores devem contrastar para que os textos possam ser lidos. Usar fundo e texto sem contraste não realça o que pretende, mas, mantêm a uniformidade nas cores. Para ter a certeza de que cores pode usar, existem vários aplicativos que podem ajudar a combiná-las. Assim, utilize as ferramentas que a internet coloca à sua disposição.

- **Fontes**

É semelhante acontece com as fontes. Hoje existem milhares de fontes que você pode usar para suas apresentações, mas não exagere, ou obterá um efeito indesejado com fontes muito históricas que nem podem ser lidas.

Escolha duas fontes no máximo e use-as para contrastar entre os títulos e o resto do texto. Pode até usar várias fontes da mesma família para não errar.

Recomenda-se o uso de fontes Sans Serif para apresentações. É mais claro e legível em formato digital. (San Serif são aqueles que não possuem ornamentos no final)

Leve em consideração o tamanho da fonte, torná-la menor que vinte e quatro, possivelmente ninguém será capaz de lê-la.

- **Imagens**

O que dizer sobre as imagens que ainda não tenha sido dito?

Uma imagem vale mais que mil palavras, é verdade, mas por vários motivos:

- Retemos imagens melhor do que texto;
- Uma imagem pode tocar o lado emocional do público;
- Se a imagem for bem escolhida, pode apoiar a mensagem que está a tentar transmitir.



Portanto, utilizar imagens, presume algum conhecimento:

- Utilize imagens que tenham a ver com sua mensagem;
- Utilize imagens de qualidade;
- Não deforme as imagens ao colocá-las na sua apresentação

A melhor coisa que pode fazer para unificar cores, fontes e imagens é criar um modelo para que esses elementos sejam uniformes e consistentes em toda a sua apresentação.

É verdade que dá mais trabalho no início, mas depois facilita porque não precisará formatar os elementos um por um.

5.4. Etapa 4: acrescente valor à sua apresentação com elementos multimédia

Não tente explicar tudo com texto. As apresentações têm muitos recursos para apoiar a sua apresentação.

- Use gráficos para apresentar seus dados de uma forma mais visual;
- Use SmartArt para representar mais listas criativas do que os marcadores;
- Incorpore vídeo em suas apresentações;
- Use animações (com moderação), mas use-as para destacar algum item (um gráfico animado, por exemplo).

Além dessas etapas básicas, ao criar sua apresentação, deve sempre seguir algumas dicas para criar as melhores apresentações em PowerPoint.



Em suma, na primeira etapa (análise prévia) realize a análise do público, dos conceitos fundamentais e dos objetivos propostos.

Na segunda etapa (estruturação) concentre os os conteúdos.

Na terceira (estilo e formatação) defina o estilo de características específicas dos diapositivos e linha orientadora de exposição de ideias.Finalmente a quarta etapa(aprimoramento) consiste na uniformização do documento e adição de elementos enriquecedores.

6. Como obter o máximo da apresentação

Para fazer uma boa apresentação sugerimos três situações para preparar os slides:

6.1 Desistir do script.

É costume que os palestrantes preparem um documento em que tudo o que vai ser falado no palco é escrito em rodapé.Como referido anteriormente este é um ponto que ajuda a preparar a sua apresentação e torná-la mais eficaz.Contudo, a tendência será depois ler apenas o texto escrito, o que pode fazer com que a apresentação seja entediante ao ouvinte.

Por isso, apesar da importância de realizar o script como forma de organizar ideias,deve estar preparado para durante a apresentação não o seguir de forma rigorosa. Durante a apresentação, essa técnica pode não ser a mais conveniente. Efectivamente, mesmo que tenha tempo para memorizar uma apresentação de talvez 20 minutos(difícilmente se for um orador solicitado) ,talvez não tenha esses mesmos minutos durante a apresentação uma vez que surgem normalmente factos



inesperados. O orador deve permitir-se ter tempo para demonstrar os seus conhecimentos sobre o assunto que palestra, para que se surgirem situações em que perca o fio do texto não fique preso ao mesmo, sem saber como continuar. Por exemplo, se alguém do público o interrompe para fazer uma pergunta e apenas memorizar o script, dificilmente será capaz de responder e vincular essa resposta ao conteúdo de sua apresentação. Por fim, nunca estará cem por cento concentrado na apresentação que está a realizar, pois, parte de sua mente estará concentrada em lembrar o texto que preparou para o slide seguinte.

6.2 Contar a história dos dados que apresenta

Uma boa técnica para captar a atenção do público é o uso de gráficos e dados. Mas, é muito importante saber como expor os gráficos e dados, e quando existe propósito para usá-los. Muitas pessoas, especialmente aquelas com perfis mais técnicos, tendem a adicionar gráficos e dados para justificar sua pesquisa enquanto explicam o trabalho que realizaram.

É muito importante que todos os gráficos e dados que adicionamos a uma apresentação tenham como único objetivo explicar o problema existente (por exemplo, 20% dos menores na Espanha estão em risco de pobreza) ou os resultados alcançados (por exemplo, um gráfico com o crescimento do número de usuários de um determinado resultado).

Se no início de sua apresentação para explicar o problema ou situação inicial necessitar um dado ou gráfico mais marcante, utilize-o sem preocupações já que poderá captar a atenção do público com mais facilidade.



6.3 Tente aproveitar a sua apresentação

Se não gosta de exposição, não pode esperar que o público o faça. Quando fizer a apresentação, lembre-se de que terá que defendê-la perante o público, para tal, deve estar confortável com o conteúdo, a sua estrutura, suas imagens, etc., transmitindo segurança ao público ouvinte.

Faça uma apresentação fácil de entender, atrativa, limpa e simples. Se estiver confortável com o que apresenta e defende, o público também ficará.

Bibliografia

Ramírez, I. *Xataka*. (13 July, 2018) 13 tips for creating better PowerPoint presentations. <https://www.xataka.com/basics/13-consejos-para-crear-mejores-presentaciones-powerpoint>

Brizuela, E. *Venngage*. (28 August, 2018) Presentation How-To Guide: Summarising Information for Presentations. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

Universia. (10 November, 2019). *Universia*. How to make a presentation in a simple way. <https://es.venngage.com/blog/como-hacer-una-presentacion/>

García, F. (4 September, 2019). *Entrepreneur*. 9 tips para hacer una presentación Power Point infalible. <https://www.entrepreneur.com/article/339007>

Fonseca, A. *Asfonseca*. The 15 best alternatives to Powerpoint. <https://asfonseca.com/blog/15-alternativas-powerpoint/>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Paredes, L. (29 May, 2020). *DigitaltrendsES*. Las mejores alternativas a PowerPoint: desde Prezi hasta Slides. <https://es.digitaltrends.com/guias/alternativas-a-powerpoint/>



VI. ECVET - SISTEMA EUROPEU DE CRÉDITOS PARA O ENSINO E FORMAÇÃO PROFISSIONAIS

1) Breve destaque e importância na atualidade

O sistema europeu de créditos para o ensino e formação profissional (ECVET), é um dos instrumentos que a União Europeia¹⁶ tem desenvolvido para apoio e suporte à transferência, reconhecimento e acumulação de resultados de aprendizagem em toda a Europa. O ECVET utiliza percursos de aprendizagem flexíveis (e individualizados) e fornece um conjunto de princípios e ferramentas que facilitam o processo de reconhecimento da qualificação do aluno. O ECVET auxilia, assim, a mobilidade transnacional dos alunos no EFP e é um instrumento poderoso para aumentar a cooperação transfronteiriça na educação e na formação.

Em 2002, na Declaração de Copenhague, foi feita referência a um sistema de transferência de créditos para Educação e Treinamento Vocacional (VET) e o sistema está sendo adaptado sistematicamente para as realidades e distinção entre países europeus¹⁷. Ajuda a criar mais transparência e conseqüentemente permitir mobilidade. O ECVET também visa reforçar a confiança mútua no campo da qualificação, tornando a mobilidade mais atrativa por todos os países, sendo uma parte crucial da experiência de aprendizagem (aprendizagem ao longo da vida, experiências em grupo e individuais, e reconhecendo os resultados da aprendizagem alcançados em contextos formais, não formais e / ou informais).

O ECVET cria assim um conjunto de benefícios de longa duração para a aprendizagem (acumulando aprendizagem, mudando caminhos, dando status formal

¹⁶ Com base na Recomendação ECVET 18 de 2009

¹⁷ O Sistema Europeu de Créditos para o Ensino e Formação Profissional (ECVET) | Educação e treinamento (europa.eu)



ao resultados e apoio à progressão) e mobilidade geográfica (melhorando a qualidade, resultados de aprendizagem acordados e uma compreensão compartilhada, integrando a mobilidade). Um uso absolutamente necessário do ECVET durante o treinamento é a proposição de 'evitar a duplicação', garantindo que o tempo gasto no exterior não seja considerado como atraso para atingir os objetivos de treino ou qualificações atuais. Porém, num contexto mais amplo, a sua execução e verificação nos diferentes países da comunidade europeia é submetida constantemente a análise de projectos e um dos problemas referidos é a dependência do financiamento dos estudos.

Portanto, um programa ECVET de sucesso principalmente com fundos da UE, é um grande desafio dos governos nacionais, mesmo que a suposição e aplicação do ECVET nos países participantes seja voluntário.

O ECVET não é um instrumento estável / imutável e os problemas constantes e remodelação para a realidade e futuro (médio e longo prazo) são relevantes no alinhamento dos instrumentos disponíveis, tornando-os mais eficazes e de implementação fixa. São eles a elevação da qualidade da aprendizagem e a simplicidade das ferramentas desenvolvidas no espaço europeu, mesmo que o seu sistema seja complexo na realidade por envolver uma infinidade de organizações. A sua implementação completa é difícil devido a estes factores referidos

No sistema ECVET, as experiências transnacionais e conhecimento são uma prioridade para a sociedade humana, e as dificuldades dos contatos e interações podem ser ultrapassadas através de instrumentos digitais como a internet, videoconferências, plataformas, entre outros. Por exemplo, nesta fase de pandemia, apesar de muitos projetos serem interrompidos, ou modificados, adiados, muitos foram reinventados no cotidiano do COVID-19 e até criados com base na sua reflexão.

Na realidade, os avanços feitos na tecnologia atualmente permitem projetar objetivos desafiadores dentro da educação e formação mesmo nesta fase tão difícil



de confinamento, ao permitir a criação de novos ambientes de aprendizagem para alunos e corpo docente.

Um ambiente de aprendizagem ECVET engloba um local, espaço, comunidade ou atividade que vise promover a aprendizagem, tendo em conta a tecnologia que permite o e-Learning, a mobile learning, a collaborative learning e as realidades virtuais. Com efeito, a adoção e desenvolvimento desta nova aprendizagem via tecnologia realça a experiência da realidade virtual como facilitadora da aprendizagem, para os professores, formadores e líderes e possibilita os diversos cenários (consequente difusão de informações disponíveis) escolhido pelo operador. Assim, apesar de todos os desafios associados com as ferramentas e a tecnologia, este projeto de formação de combate às fobias de falar em público através da realidade virtual, constitui um passo em frente, porque combina as novas formas de e-learning a melhoria / tratamento de um transtorno patológico (fobia caracterizada por um medo transversal de falar em público) tendo em consideração a avaliação mensurável e específica do processo de aprendizagem e dos resultados obtidos durante a utilização tecnológica.

Embora o ECVET possa ser aplicado em um contexto muito vasto mesmo nesta área de tratamento de fobias através da realidade virtual, este manual foi planeado para apoiar os formadores na rede de fobias em falar em público de RV com aplicação de alguns dos elementos da abordagem modular ECVET no contexto da mobilidade e educação formal. Este manual promove a cooperação entre as instituições parceiras na estruturação de ações de mobilidade transnacional baseado nos termos definidos na recomendação ECVET e nos princípios que foram descritos como "especificações técnicas" para os formadores e tratamento das fobias de fala com realidade virtual.¹⁸

Um outro factor a ter em consideração é que na implementação dos sistemas ECVET, é vital que as qualificações sejam descritas em termos de resultados de

¹⁸ Implementações de realidade virtual para transtornos relacionados à ansiedade: revisão sistemática (nih.gov)



aprendizagem, com os resultados a serem reunidos em unidades e as unidades acumuladas para formar a base das qualificações. Os processos de avaliação, validação e reconhecimento devem ser de acordo com todas as instituições participantes¹⁹.

2) Competências essenciais dos instrutores ECVET- Qualificação

a). Qualificações

A implementação bem-sucedida do ECVET requer que as qualificações sejam descritas em termos de resultados de aprendizagem. As competências dos formadores de EFP, devem ser explicadas de forma clara e estruturada, de simples interpretação e investigação e transparência das qualificações.

. Os resultados de aprendizagem criados com esta visão são inerentemente “comuns” a todos os promotores envolvidos, porque os conhecimentos, habilidades e competências foram definidos com o acordo dos professores responsáveis pelo resultado de aprendizagem específico em cada promotor.

O ensino e formação profissional (EFP) juntamente com a mobilidade pessoal são considerados pela Comissão Europeia como as políticas mais importantes para garantir a coesão social na Europa. Desde o Conselho Europeu de Lisboa de 2000, a Comissão Europeia tem promovido fortemente a criação de um quadro educacional de referência (meta-quadro) que ajuda a comparar as qualificações atribuídas em vários países. Assim, o Quadro Europeu de Qualificações (EQF) foi criado em 2009,

¹⁹ Princípios e componentes técnicos do ECVET | ECVET Toolkit (ecvet-toolkit.eu)



como uma classificação dos níveis de ensino desde a formação profissional inicial aos programas mais avançados de nível universitário de doutoramento.

Normalmente, os cursos de formação apresentam uma orientação muito teórica, esquecendo dois aspectos cruciais: i) o fator humano e ii) a estreita relação entre segurança e experiência

O primeiro aspecto inclui a previsão e análise de possíveis problemas, a fim de evitar rupturas cujo tratamento é proibitivo. Além disso, quando o sistema não está funcionando corretamente, o responsável pelo mesmo, deve reagir o mais rápido possível, selecionando a solução disponível e mais eficaz para o problema. O segundo aspecto considera a relação entre segurança e experiência. Uma política de segurança deve preservar a segurança do sistema e vice-versa. A fim de desenvolver as competências exigidas pelos futuros profissionais esta breve reflexão mostra até que ponto a experiência é necessária nestes domínios, bem como o valor de uma formação que inclua experiências reais de profissionais destas áreas. Assim, as competências segurança e experiência não costumam ser encontradas ao mesmo tempo nos perfis profissionais atuais.

Nesta linha, foram também criadas duas ferramentas adicionais para a mobilidade de estudantes: O Sistema Europeu de Transferência e Acumulação de Créditos (ECTS) para o ensino superior e o Sistema Europeu de Créditos (ECVET) para o ensino e formação profissional. Ambas as ferramentas permitem o reconhecimento do conhecimento que um aluno obtém em diferentes países ou, no caso do EFP, por diferentes percursos de aprendizagem (formal, informal e não formal). Uma vez que o foco deste artigo é a mobilidade dos treinadores VET, apenas a ferramenta ECVET é considerada. O reconhecimento de uma qualificação, ou parte de uma qualificação, entre diferentes países é atualmente difícil de conseguir devido às profundas diferenças entre os sistemas nacionais de qualificação profissional (NVQ). O sistema ECVET destina-se a resolver este problema criando uma estrutura que é flexível e geral.



Em alguns países europeus, a obtenção de resultados de aprendizagem resulta na atribuição de crédito por um processo de validação em que os créditos muitas vezes, contribuem para a conclusão do processo de qualificação. Em outros países, as qualificações baseadas em unidades que os sistemas não autorizam crédito por acumulação ou transferência, os resultados da aprendizagem podem ser elaborados especificamente para fins de mobilidade. Nestes, as atividades são reconhecidas como parte do currículo, e por vezes consideradas como extra-crédito. Em todos os casos, provavelmente os resultados da aprendizagem serão discutidos com antecedência e comunicados a todos os parceiros, em referência direta ao acordo de aprendizagem.

O ECVET permite assim, que os alunos acumulem e transfiram seus resultados de aprendizagem em unidades à medida que são alcançados. Isso valida a construção de uma qualificação em aprendizagens adquirida em contextos formais, não formais e informais.

b) Unidade de resultados de aprendizagem

O foco do sistema ECVET não é a aceitação de uma qualificação, mas o próprio processo realizado por um indivíduo em qualquer contexto (incluindo trabalho, mobilidade estudantil e educação formal). De acordo com isso, o sistema ECVET é baseado em resultados de aprendizagem de conhecimentos, habilidades e competências nos quais unidades mínimas podem ser avaliadas, validadas e aceites. Estes resultados são a chave para a mobilidade dos alunos do EFP e a acumulação de conhecimentos pelos indivíduos. A criação das unidades de resultados de aprendizagem depende do contexto de qualificações específicas e podem ser unidades geridas ou desenvolver unidades específicas para mobilidade.

A convocação consiste em cada parceiro definir o seu currículo de qualificação em termos de capacidades e focar nas competências que são semelhantes a ser alcançadas noutros parceiros durante um período de mobilidade. As competências



são transnacionais e acentuam diferentes rotinas de parceiros em países semelhantes.

A confiança mútua é outro aspecto fundamental na mobilidade, porque os instrutores do EFP compartilharam os programas de aprendizagem, as metodologias e os procedimentos de avaliação usados no seu ensino para definir os resultados. Além disso, os documentos de mobilidade (o acordo de aprendizagem e o memorando de entendimento) foram implementados na base de dados. Todos os relatórios também são descritos com precisão neste documento.

O principal problema para organizar a mobilidade durante esse período são as restrições e incertezas associadas à Covid 19. O acesso à prática de falar em público para pessoas com fobia social é limitado por diversos motivos e de difícil realização no processo de formação de formadores. Este processo requer teoricamente públicos reais e, de preferência, públicos com diferente número de participantes e dificuldade crescente. Por esse motivo, os simuladores de RV são um novo facilitador de ferramentas que permite que pessoas com fobia social tenham acesso a esse treino gradual num contexto virtualmente protegido.

O acesso ilimitado à simulação permite o aumento da capacidade sem risco de erros na situação do mundo real e protege a reputação do indivíduo, aumentando a auto-confiança e o bem-estar.

O acesso ao programa permite a participação por diversos meios. Na fase inicial do projeto, os educadores irão estar inteiramente dedicados na elaboração de um método de auto-avaliação dedicado para a avaliação das fobias de falar em público. O objetivo passa pela identificação das principais necessidades e dificuldades desta área. Esse aspecto ajudará os participantes com fobia social a aceder aos materiais, mas, também ajudará o especialista a fazer uma aplicação correta das estratégias de otimização dos resultados direcionados para o alvo específico das fobias (membros dos grupos-alvo com fobia social) o que aumenta a qualidade geral do projeto. O apoio às pessoas com fobia social com um programa gratuito para o acesso à profissão de formadores de EFP é um item fundamental.



Para a realização dos procedimentos, os indivíduos acederão prioritariamente aos óculos de realidade virtual necessários para a realização da tarefa.

Os especialistas irão dedicar toda a sessão para apoiar totalmente as inovações de aprendizagem e qualidade no processo de falar para o público:

1ª parte	2ª parte	3ª parte	4ª parte	5ª parte
-sempre começa com sessões de psicoeducação individualizadas;	-sessões onde os comportamentos de fuga e evitação são trabalhados;	-sessões para a criação de comportamentos alternativos em situações que aumentam as fobias;	-sessões em que o professor e o aluno interagem para atingir os objetivos principais	-sessões totalmente dedicadas às estratégias de manutenção dessas mudanças após a intervenção.

O Estudo de Impacto será usado para promover a produção intelectual e é possível transferibilidade em todos os campos dos formadores.

O Plano de Sustentabilidade garantirá que todas as funcionalidades e materiais sejam mantidos abertos e acessíveis a todos após o término do projeto. Além disso, inclui várias estratégias para estender o conteúdo com: estratégias de exploração nos países parceiros, extensão do conteúdo do projeto em várias línguas e transferibilidade em diferentes setores (Educação, Saúde, Política, etc.).



3) Objetivos de ECVET no RV na fobia de falar em público

A RV pode ser uma ferramenta facilitadora que concede uma maior compreensão do mundo que nos rodeia, permitindo simular várias situações em diferentes ambientes. Nos últimos anos, a área de saúde tornou-se uma das maiores utilizadoras da RV - usando-a para complementar o ensino médico, tratar fobias e auxiliar na pesquisa científica. É no campo do tratamento das fobias sociais que este projeto tem o seu cerne, mais especificamente na fobia de falar em público.

Na verdade, desde o processo de implementação do ECVET (2009) e, até à data, este campo de actuação foi sendo melhorado principalmente no domínio das plataformas de e-learning. Como a mobilidade e as limitações dos profissionais dificultam a oferta de cursos presenciais (e mais ainda hoje, com a condição epidemiológica derivada do SRAS-COV2), as novas oportunidades de formação são baseadas na utilização de plataformas de e-learning, aliado ao desenvolvimento de plataformas de videoconferência, realidade virtual, aplicativos tecnológicos mais acessíveis ao cidadão comum / aluno / professor / formador. Hoje, e graças ao uso desses sistemas, os melhores profissionais podem participar de cursos independentemente da sua localização física e compartilhar as suas experiências e conhecimentos com pessoas de várias origens e culturas / áreas de atuação. Nesse sentido, qualquer pessoa, em qualquer lugar, pode se beneficiar de uma experiência.

Este programa de treino sincronizado pode ser combinado com atividades assíncronas, a partir das quais os materiais são encontrados em sistemas de aprendizagem baseados na web. Estes sistemas são úteis para a gestão dos diferentes cursos e disponibiliza, entre outras funcionalidades interessantes, chats, fóruns de discussão e facilidades para carregar e descarregar documentos / exercícios / manuais de laboratório. Promover o uso de novas tecnologias como a RV parece ser o novo futuro para os objetivos dos ECVETs serem alcançados numa perspectiva mais integral e motivadora.



Este último aspecto inovador será a base do Projeto Realidade Virtual para Fobias Sociais. E para automatizar a criação de cursos, foi criada uma ferramenta fácil de usar (e acessível) que permite que os cursos de formação ocorram sem muitos obstáculos em qualquer lugar do mundo e para diversos públicos. Podemos usar óculos virtuais que apresentam um baixo preço e têm acessibilidade acrescida, pois podem ser adquiridos em vários sites usados , como a Amazon.

Portanto, a Realidade Virtual (RV) no contexto das fobias sociais representa uma ferramenta poderosa para melhorar as habilidades de comunicação permitindo personalizar treinos, desempenho, monitorização e medição quantitativa pela integração de diferentes dispositivos externos. Ao criar cenários envolventes, pode possibilitar a “mudança de atenção”, distraindo o locutor de sensações negativas (por exemplo, falta de ar, repetição de palavras) durante as apresentações orais.

A RV também pode ser eficaz para aumentar a motivação, transformando exercícios repetitivos e, às vezes, enfadonhos em tarefas envolventes e divertidas. Ajuda a simular cenários realistas que seriam desafiadores ou impossíveis de reproduzir no mundo real, de forma segura e controlada. A possibilidade de disponibilizar tarefas contextualizadas que estimulem as funções cognitivas dos oradores, favorece a transferência de competências adquiridas para atividades do quotidiano profissional em conferências, workshops e outras situações.

Um exemplo de treino para fobias sociais em sistema de RV é explanado no projeto que apresentamos. O objetivo deste trabalho é analisar o estado da arte atual neste tema, enfocando os aspectos técnicos / psicológicos e a percepção do usuário sobre a tecnologia neste campo específico de falar em público.

No que diz respeito à análise dos aspectos técnicos, precisamos esclarecer o termo “Realidade Virtual”, que os pesquisadores costumam usar quando se referem a qualquer dispositivo baseado em computador que fornece estímulos visuais e de áudio, por exemplo, video-jogos num monitor, programas de óculos , aplicativos. Porém, na RV, o usuário, através de uma representação 3D gerada por computador, é “transportado” para o ambiente virtual (VE), e deve ser capaz de se mover nele,



bem como interagir com os objetos virtuais de forma natural por fazer parte da cena. Na verdade, os dois principais fatores que caracterizam um sistema de RV são a imersão e a interação, elementos que influenciam a sensação de presença, que afeta outros itens que atuam juntos na eficácia da experiência de RV, por exemplo, os programas de treino específico.

Este trabalho representa a primeira análise que fornece uma perspectiva psicológica sobre RV para fobias sociais de falar em público nos países participantes do projeto. No entanto, o principal objetivo do projeto para ECVET passa por entender, se e como, essa tecnologia pode ser efetivamente aplicada neste campo, e preencher a lacuna entre as descrições - aumento das competências e resiliência dos treinadores VET neste campo, redução negativa estados de educadores (fobia, estresse e ansiedade) e aumento da eficácia do modelo em centros de EFP, Escolas e Educadores, nos países envolvidos.

Os principais grupos-alvo do projeto: professores, professores universitários e outros do sistema educacional. O projeto contribui para inovações de aprendizagem e qualidade de aprendizagem, ao facilitar a identificação de lacunas de competência entre bons professores / educadores e bons oradores públicos. Os principais resultados do projeto baseiam-se num modelo de mobilidade para ações de EFP como base para o "ECVET melhora no discurso público", com o objetivo de apoiar as partes envolvidas na mobilidade de aprendizagem e usar eficazmente o sistema ECVET para a implementação de bons conhecimentos e habilidades na área de falar em público, tanto na escola como no trabalho.

O "Simulador de Realidade Virtual Contra Fobias de Falar em Público" inclui tecnologias digitais inovadoras de ensino e aprendizagem, como o Simulador de Realidade Virtual (O3). É um sistema de RV imersivo que permite aos participantes simular uma sessão de falar em público e aumentar as competências dos Professores e reduzir as fobias sociais relacionadas com o discurso em público.

O sistema permitirá aos participantes experimentar várias sessões de falar em público em cenários de dificuldades crescentes.



Como a Fobia Social prejudica o acesso à profissão de docente, este projeto inclui uma inovadora Plataforma de e-learning (O2) que faculta aos educadores mais uma ferramenta de incremento de habilidades requeridas para realizar um discurso público eficaz e reduzir a ansiedade relacionada ao desempenho público.

O desenvolvimento profissional inicial e contínuo de professores, formadores e mentores de EFP tanto na escola como no trabalho, é o núcleo dos resultados intelectuais a serem produzidos no âmbito do projeto "Simulador de Realidade Virtual Contra Fobias de Falar em Público" como suporte para todos os professores de EFP , formadores e mentores na escola que desejam práticas inovadoras de ensino e aprendizagem.

Em primeiro lugar, o projeto irá produzir um sistema de RV para a simulação de cenários de falar em público, a fim de reduzir a ansiedade, fobia e outros estados negativos relacionados ao ensino. Isto irá facilitar o acesso à profissão de formadores de pessoas com elevadas competências e conhecimentos técnicos, mas que poderão sentir algumas dificuldades em situações públicas relacionadas com fobia e ansiedade.

A simulação de cenários de RV para discursar em público pode treinar os participantes e reduzir a ansiedade e fobia crescentes por meio da exposição gradual às possíveis situações plausíveis de discurso, mas e em um ambiente protegido. Esta inovação irá facilitar o acesso à profissão de formadores de EFP e outras profissões docentes, maximizando o potencial profissional das pessoas que pretendem aceder ao domínio da educação.

Uma vez que os formadores de EFP são uma profissão não regulamentada, os critérios formais de acesso são indefinidos na grande maioria dos casos. A Validação do modelo de competências no âmbito do ECVET e a Ativação do Plano de Sustentabilidade proporcionarão resultados tangíveis que se manterão abertos e disponíveis com todas as funcionalidades.



O projeto "Simulador de Realidade Virtual Contra Fobias de Falar em Público" tem vários elementos inovadores que serão implementados durante a vida do projeto:

- Métodos inovadores de Realidade Virtual e E-learning para aumentar as competências em falar em público e reduzir as fobias de falar em público;
- A realidade virtual permite que os educadores experimentem diferentes tipos de público antes de falar em público, para prevenir erros, stress e ansiedade;
- A realidade virtual permite que os educadores lidem com o problema da fobia social sem riscos no mundo "real";
- A Realidade Virtual é um complemento válido de apoio psicológico para a redução das fobias sociais;
- A Realidade Virtual inclui um método inovador para a entrega de sugestões personalizadas baseadas no desempenho de falar em público;
- O sistema de Realidade Virtual inclui um sistema de auto-avaliação de fobia social e outros estados psicológicos;
- A Plataforma de E-learning possui um método inovador para a motivação dos usuários na realização das palestras através de mensagens personalizadas, chatbot, autoresponders;
- O manual inclui elementos inovadores para a avaliação de competências no âmbito do ECVET para falar em público;
- O manual inclui um teste dedicado de fobia de falar em público para formadores de EFP a ser validado em 6 países.



Assim, para a implementação efetiva do sistema ECVET, o procedimento para a criação de resultados de aprendizagem deve ser “horizontal”, pois inclui a forma como os professores treinam em sala de aula / oficina e promove a confiança mútua entre professores de diferentes provedores de EFP. Essa abordagem significa que os professores desempenham um papel essencial na criação de resultados de aprendizagem que reflitam a metodologia utilizada na faculdade.

Os objetivos deste projeto seguem algumas das prioridades horizontais e específicas do campo:

- Melhorar o desempenho em competências relevantes em uma perspectiva de aprendizagem ao longo da vida de indivíduos com fobias sociais em falar em público;
- Melhorar o acesso entre os diferentes níveis e tipos de educação e formação e da educação / formação ao mundo do trabalho e da oratória;
- Educação transnacional e inovadora, formação no domínio das fobias sociais em falar em público, inserida na era digital;
- Aprendizagem baseada no trabalho em todas as suas formas, envolvendo parceiros sociais, empresas e prestadores de EFP, bem como estimulando inovações no domínio da oratória.

O objetivo principal do projeto é melhorar a proficiência da linguagem VETS e conhecimentos de itens técnicos para se tornarem mais confiantes e bem-sucedidos na oratória, proporcionando-lhes um programa educacional mais atraente que deve levar a uma nova abordagem para suportar a melhoria e competitividade.

A eficácia de um sistema de realidade virtual de baixo custo foi estudada recentemente, mas esperamos que seja capaz de visualizar em tempo real as características da fala e da audiência enquanto visualizamos um conjunto de itens personalizados. As ferramentas de medição serão aplicadas para controlar o alcance em cada sessão de RV, e os resultados esperados a serem explanados após cada



sessão, devendo ocorrer uma redução significativa e progressiva da fobia de discursar em público. Embora os dados preliminares em estudos semelhantes de outros tipos de treino com realidade virtual indiquem que a RV pode ser uma terapia benéfica para fobias sociais, existem a cada dia novos dados que apoiam novas investigações no campo da virtualidade sendo um alvo de estudos a médio/longo prazo. Além disso, a utilização directa deste instrumento no tratamento da fobia em discursar em público, acreditamos que a RV tem aplicações mais amplas, como educação e redução do stress antes de procedimentos

Se fossem eficazes, poderiam ter o potencial de melhorar a experiência geral do instrutor de EFP e, por sua vez, os resultados relatados por formadores de EFP. Todos esses aspectos técnicos contribuem para o realismo da experiência, a satisfação do usuário e, conseqüentemente, a eficácia da intervenção. Além disso, ao considerar um sistema para tratar fobias, dois requisitos essenciais são a viabilidade e a segurança, que devem ser avaliados no contexto de uso. Um terceiro fator que deve ser considerado é a usabilidade, que deve ser sempre alta para qualquer tipo de tecnologia. Além disso, a experiência geral do usuário deve ser positiva e envolvente e, portanto, investigar diferentes aspectos como diversão, interesse e aceitabilidade, sendo fundamental criar soluções que sejam bem percebidas pelos usuários. Soluções digitais, incluindo RV, devem induzir uma experiência positiva ao usuário e, se não corresponderem às suas necessidades e preferências, ou não puderem ser rotineiras, não devem ser utilizadas. Por todas essas razões, é importante considerar esses aspectos tanto ao projetar quanto ao avaliar um sistema de RV para o tratamento de fobias sociais.

A avaliação da eficácia das intervenções de RV versus os protocolos tradicionais em medidas de resultados fisiológicos, adesão e prazer em indivíduos com fobias sociais poderá ser um item de estudo posterior. Todas as condições de fobias são admitidas no nosso estudo, incluindo o alargamento da população-alvo para falar a públicos específicos.



Uma vez que a idade é um fator chave na percepção e adoção da tecnologia, a nossa revisão concentra-se apenas em treinadores VET, professores e professores universitários aplicando testes controlados. Com base nos artigos que analisamos, os autores concluem que *exergames*, em particular aplicativos de vídeo ativos com óculos 3D com imagens de ambientes 3D, são úteis e agradáveis como um complemento aos estudos de treinadores VET, embora os dados sejam ainda pouco representativos. O utilizador pode, às vezes, mudar ou alterar a aparência do ambiente. Quanto à realidade aumentada, isso simplesmente adiciona gráficos ou som a um ambiente da vida real e os óculos AR são, então, usados para dar vida à experiência.

Todos esses aspectos técnicos contribuem para o realismo da experiência, aumentam a satisfação do usuário e, incrementam a eficácia da intervenção. Além disso, tendo em conta o sistema de trabalho com fobias sociais de falar em público, existem dois requisitos essenciais: a viabilidade e a segurança, que devem ser analisados no contexto de utilização. Um terceiro fator que deve ser pensado com cuidado é a usabilidade, que deve ser sempre elevada para qualquer tipo de tecnologia. Além disso, a experiência geral do usuário deve ser positiva e envolvente e, portanto, investigar diferentes aspectos como diversão, interesse e a aceitabilidade é crucial para a criação de soluções bem percebidas pelos usuários do EFP. Soluções digitais, incluindo VR. Por todas as razões, é importante considerar esses aspectos tanto ao projetar quanto ao avaliar um sistema de RV para trabalhar com fobias sociais falando em público.



4) Resultados obtidos

a) Conhecimentos, habilidades e competências

A criação de resultados de aprendizagem é o objetivo mais importante dos projetos e a mobilidade e a confiança entre as instituições são cruciais nesse processo.

Os resultados devem demonstrar claramente o interesse da VETS no curso técnico de e-learning que será desenhado neste projeto, bem como a sua vontade de se envolver ativamente na cooperação internacional e no processo de elaboração do curso. Para além da melhoria das competências do EFP para falar em público, existem outros objetivos relevantes e importantes do projeto, como o reforço da cooperação com parceiros de outros países e de várias áreas da educação (professores, professores de disciplinas profissionais, alunos); compreensão mais ampla das práticas, políticas e sistemas usados na educação, formação e locais de trabalho nos países parceiros.

O impacto positivo sobre os professores, treinadores, VET e habilidades comunicativas dos alunos e o conhecimento de diferentes culturas, e a cooperação entre os países deve levar à consciência cultural, respectivamente, ampliando a percepção dos alunos e professores do mundo ao seu redor.

O projeto permite ainda melhores ligações à utilização prática das competências linguísticas e de comunicação exigidas pelo mercado de trabalho, nomeadamente para apoiar a autoconfiança dos VETS na candidatura a um emprego que requeira falar em público no estrangeiro através dos conhecimentos e competências adquiridos no curso bem como da interação com os parceiros estrangeiros e profissionais de empresas de engenharia / universidades / escolas / e o impacto positivo na motivação para aprender a falar em público através de métodos inovadores - o curso e-learning e dando a possibilidade de incentivos as suas próprias



competências sociais, nomeadamente as suas competências de apresentação e de comunicação;

O desenvolvimento de habilidades em TIC adquiridas através da participação ativa do VETS na realidade virtual, tem em consideração as diferenças no estilo de aprendizagem e nas estratégias de modo a garantir o sucesso do curso.

As contribuições sobre a dimensão profissional e académica (o desenvolvimento de habilidades profissionais) do programa de aprendizagem desenvolvido são:

- a possibilidade de participação em um programa eficiente com acesso económico para fobias sociais em falar em público;
- a experiência de treino, de aquisição de habilidades e gestão profissional em falar em público;
- Capacitar o utilizador com competências que permitem a comparação das práticas profissionais no exterior e no mercado interno de treino sem presença física público;
- Aumentar o nível de conhecimento na área específica de oratória;
- Criar consciência académica sobre o uso da RV no combate às fobias sociais;
- Utilização da RV para desenvolvimento profissional;
- Possibilidade de reunir diversos equipamentos e projetos em simultâneo;
- Existência de várias aplicações;
- Pratique sem um consultor e em qualquer lugar;



- Oportunidades de desenvolvimento profissional em diferentes ambientes;
- Oportunidade de acompanhar desenvolvimentos em áreas específicas;
- Desenvolver conhecimentos e habilidades acadêmicas;
- Projetar e modificar uma expectativa futura;
- Utilizar fontes diferentes: uma das contribuições do projeto é o aumento da auto-estima e da autoestima do ECVETS ao falar em público.

Com base no sucesso da versão móvel (que resultados registados em pesquisa de projectos diferentes baseados em sistema semelhante), a RV para fobias em falar em público permite que os usuários orientem a direção do discurso para diferentes públicos, de modo que as mudanças na maneira de falar possam ser monitoradas e registradas na orientação com o aplicativo móvel e os óculos. O aplicativo irá oferecer ao ECVET diferentes atividades num ambiente virtual transversal à comunidade. Este nível de treino contínuo pode criar um conjunto de dados muito mais detalhado entre os vários países da união, enquanto o rastreamento de capacidades conhecidas na fala pode fornecer aos pesquisadores informações mais precisas sobre como os utilizadores se orientam e em que pontos hesitam: complementando os dados coletados até à data.

Com esta funcionalidade, os criadores são capazes de replicar experiências realizadas em laboratório altamente credíveis, que não teriam funcionado no formato teórico / prático caso não fossem aplicados instrumentos de RV. Estes aspectos criam uma avaliação diagnóstica ainda mais imersiva e intuitiva das melhorias na habilidade de falar em indivíduos que podem desenvolver fobia de falar em público. O projeto também demonstra como a cooperação entre empresas de saúde e tecnologia pode levar a soluções de saúde inovadoras e bem-sucedidas no campo da educação e formadores. Apesar de alguns tratamentos tradicionais terem demonstrado sucesso em proporcionar melhorias no nível de fobia em falar em público, a maioria das



peessoas que precisam praticar precisa de uma forma de treino mais motivada e económica. Neste campo, o treino contínuo e as atividades imersivas de RV têm mostrado potencial.

O projeto "Simulador de Realidade Virtual Contra Fobias de Falar em Público" é inteiramente dedicado a produzir outputs projetados para a redução da fobia social de falar em público, facilitando o acesso ao setor da educação e também para aumentar os índices de satisfação.

Os indicadores baseiam-se na percentagem de tarefas concluídas pelos utilizadores de acordo com o formulário de candidatura e na percentagem de tarefas realizadas dentro do prazo de acordo com o calendário (incluindo prazos intermédios e finais).

Outros indicadores são os questionários de Satisfação e Qualidade, incluindo itens qualitativos e quantitativos para avaliação dos três Produtos Intelectuais. O questionário de satisfação será aplicado no último mês da produção intelectual. Estes questionários têm como indicador quantitativo a percentagem de usuários satisfeitos e qualitativo a avaliação de questões abertas para maior otimização dos resultados.

Haverá um relatório de usabilidade. Será aplicado para E-learning (O2) e VR (O3) para 150 participantes cada, a fim de verificar questões de usabilidade da Plataforma produzida. O relatório de usabilidade também inclui um indicador quantitativo:

1. % de usuários que podem usar a Plataforma facilmente;
2. % de funcionalidades corretamente compreendidas e utilizadas pelos participantes.

Os indicadores qualitativos são obtidos através da avaliação de questões abertas para maior otimização da produção.



Os testes de proficiência irão medir as competências adquiridas pelos participantes e serão aplicados com um procedimento de teste-reteste para pelo menos 150 participantes.

Para reduzir as fobias de falar em público entre os treinadores VET, professores universitários, professores e outros membros dos grupos-alvo, criamos várias ferramentas diretas para atingir esse objetivo. A produção intelectual inclui uma nova ferramenta psicométrica para a avaliação específica para falar em público entre as profissões docentes, que difere e é inovador em comparação com os testes clássicos de fobia social. É dirigido especificamente para as profissões docentes e tem como função fazer uma análise precisa e identificação das disciplinas com esta fobia específica. Além disso, o teste será validado numa amostra de membros do grupo-alvo, dando em forma de know-how adicional para Centros de EFP, instituições de ensino e outras entidades que lidam com o problema.

Adicionalmente, visto que a aplicação é direcionada e totalmente dedicada à redução das fobias de falar em público através da simulação de Realidade Virtual em diferentes cenários, a exposição gradual dos participantes em cenários de dificuldade crescente, permitirão que estes experimentem e se familiarizem com o público em um ambiente totalmente protegido.

A ferramenta de RV terá a capacidade de monitorizar o comportamento do participante e será capaz de dar feedback mensurável sobre o seu desempenho, aumentando a competência do mesmo através da prática. A redução da fobia, ansiedade e stress permite o aumento da resiliência e satisfação dos participantes facilitando o acesso às profissões de ensino. A aplicação da RV será promovida igualmente durante a aplicação de sessões psicológicas destinadas à redução das fobias sociais. Os resultados obtidos com a utilização da produção intelectual serão analisados e descritos no Relatório de Impacto Estudo, e as ações incluídas no projeto irão facilitar a empregabilidade dos participantes no setor da educação, reduzindo significativamente uma das barreiras mais importantes para trabalhar para o público.



Para aumentar as competências de falar em público entre os formadores VET, professores universitários, professores de escolas e outros membros dos grupos-alvo todo o projeto é dedicado a atividades relacionadas ao aumento das competências de oratória em uma ampla variedade de ambientes. O projeto oferece um amplo leque de atividades de divulgação e técnicas de formação de formadores para aumentar a qualidade dos discursos de formadores VET, Professores Universitários, Professores Escolares e outros membros dos grupos-alvo, especificamente: o Manual, uma plataforma de E-learning, e um programa treino em RV.

Incluimos na nossa estratégia promocional vários métodos de comunicação a fim de garantir uma coordenação eficaz durante a vida do projeto, otimizando a gestão do tempo e melhorando o desempenho geral, competências a serem adquiridas pelos ECVET ao longo de todo o processo.

Deste modo, pensamos que o projeto irá permitir o aumento de competências em falar em público entre os formadores de EFP, professores de escolas, professores universitários e outros membros dos grupos-alvo, pela inovação da utilização da RV na criação de cenários múltiplos de treino. Os principais objetivos centram-se em aumentar a capacidade dos centros de EFP para a realização de cursos educativos inspirados no conteúdo do O1; em aumentar as competências dos diretores e outros profissionais de avaliação de RH para avaliar o desempenho dos treinadores VET através do método observacional.

Uma meta tangível será a de 2.000 mil downloads do manual disponível gratuitamente no site oficial do projeto, sendo esta marca considerada como um produto de estudo de impacto dos elementos incluídos no manual.

A Plataforma de E-learning para Competências de Oratória é uma produção de educação digital aberta baseada em 10 horas de vídeo-aulas projetadas para aumentar a capacidade de falar em público, incrementando competências para a redução das fobias de falar em público e outros estados psicológicos negativos. A plataforma estará ativa no site oficial do projeto e será multilíngue, traduzida para sete idiomas (EN, PT, IT, RO, TK, SP, GR).



Para esta produção supracitada serão desenvolvidos diversos cenários, cada um aplicado em fases diferentes do programa de treino:

- o auditório vazio;
- o auditório lotado;
- o auditório totalmente lotado com com o público a falar (interação).

Esses diferentes cenários representarão diferentes níveis de dificuldade, do mais simples ao mais complicado.

Também haverá uma avaliação automatizada da qualidade do trabalho e para isso o sistema coletará os seguintes indicadores de qualidade da fala:

- Contato visual com o público: o sistema avalia se o usuário olha para o público.
- Movimento da cabeça: o sistema avalia os movimentos da cabeça do usuário para detectar situações de stress, etc.
- Tom de voz: o sistema avalia o nível de volume quando o usuário fala.
- Tempo de fala: contabilização do tempo despendido na fala.

Com a mensuração dessas variáveis, o sistema irá gerar uma avaliação que será mostrada ao final da atividade. Esta avaliação será sempre em termos positivos, para não actuar negativamente na autoconfiança do utilizador (crítica construtiva).

Os itens confiança e autoavaliação serão avaliados no término da atividade. O sistema irá solicitar ao utilizador a realização de uma autoavaliação de emoções, confiança, etc.

Para a orientação do utilizador, será desenvolvido um avatar interactivo que durante a atividade, irá fornecer sugestões ao utilizador quanto às variáveis citadas anteriormente, melhorando a performance da fala e interesse na realização do treino.



Esta RV oferece ao utilizador um sistema de aprendizagem automatizado e direcionado, altamente motivador e, ao mesmo tempo, usufrui de um ambiente virtual seguro. Pode ser muito útil para praticar o acto de falar em comparação com conferências reais intimidadoras.

Além disso, graças à utilização do smartphone, cuja acessibilidade e utilização é generalizada entre a população, a nossa ferramenta de aprendizagem será facilmente acedida por qualquer pessoa em qualquer parte do mundo. Para a realização do treino será necessário apenas a aquisição dos óculos RV, que são económicos (cerca de 15 euros).

Esperamos como impacto:

- Aumentar as competências de falar em público por parte dos educadores;
- Reduzir os estados psicológicos negativos associados a falar em público (ansiedade, fobia, estresse);
- E com a participação de 150 pessoas no projecto piloto, aumentar as habilidades dos utilizadores e através desse feedback aos especialistas otimizar a nossa base de dados para as necessidades dos grupos-alvo;

A inovação na estrutura de implementação do treino de falar em público e recurso dos sistemas RV, torna o mecanismo de aprendizagem mais eficaz e permite que os educadores aumentem as suas competências e aprendam em cenários virtuais simulados. Evitamos assim, o erro em situações reais e ajudamos o educador a familiarizar-se com o público.

Portanto, o sistema multilíngue RV é realmente acessível e inclui ferramentas psicométricas para avaliação de fobias de falar em público com um método automatizado para avaliação do impacto.

Como potenciais de transferibilidade, o sistema RV é projetado para treinadores VET, mas pode ser facilmente adaptado e transferido em todos os setores



da educação: ensino escolar, ensino superior, entre outros específicos. Paralelamente, todos os profissionais em geral que necessitem de aumentar as suas habilidades em falar em público podem ser beneficiados através do programa treino concebido. O sistema RV é projetado para aumentar as competências em falar em público, mas quando aplicado conjuntamente com apoio psicológico (por psicólogos que lidam com pacientes de fobia social), mesmo quando o sujeito não é obrigado a falar em situações públicas no trabalho para seu desenvolvimento profissional inicial e contínuo.

Após uma análise exaustiva acerca da necessidade transnacional não se colocou um requisito de treino claro universal para acesso à profissão de instrutor VET, visto que esta nova profissão ainda não se encontra regulamentada, por isso, a nível local, os formadores VET, professores e professores universitários formados no nosso programa irão participar numa formação de qualidade, que irá melhorar a qualidade geral dos serviços educacionais, aumentando a motivação e a satisfação dos alunos e diminuindo a intenção geral de abandonar a educação / formação.

O desempenho global destes grupos alvo irá motivar os seus pares para explorar o O1, O2 e O3. A oferta de formação online e offline a longo prazo irá apoiar o desenvolvimento contínuo da comunidade profissional de educação ao longo da formação e aprendizagem. A obtenção de resultados intelectuais e novos conteúdos específicos motivará outros centros de treino especializados, escolas e universidades a rever a oferta formativa de treinos e adaptá-los ao ponto de permanecerem competitivos nos mercados emergentes.

A nível regional, a universidade, escolas e centros de EFP que analisam os nossos resultados irão aumentar o seu desempenho geral, chamando a atenção de outros centros de educação / formação. Externamente, as organizações começarão a promover programas educacionais com base no conteúdo do projeto, favorecendo uma maior competência em falar em público e trabalhando para reduzir os efeitos da fobia social no setor educação.



A nível nacional, a exploração sustentável dos resultados intelectuais e a difusão de uma estrutura comum de resultados de aprendizagem aumentará a qualidade geral dos serviços de educação e os seus efeitos em termos de aumento da satisfação e motivação dos alunos, aumento das competências em falar em público e redução dos resultados negativos (stress, ansiedade, fobia). Esses fatores e resultados de aprendizagem irão ser preponderantes para que os decisores estratégicos do governo, das universidades, dos centros de EFP, das escolas e associações de formadores. Em todos os casos, atrair o interesse das autoridades nacionais pode criar condições para a difusão dos resultados em nível nacional. Todos os parceiros divulgarão os resultados do projeto aos Ministérios da Educação, Direcções e Inspeções a nível nacional.

A nível europeu, as boas práticas e a aplicação bem-sucedida dos três resultados intelectuais poderão despoletar a atenção de outros países de modo a termos pareceres para replicar os resultados do nosso projeto nas comunidades solicitadas. Em particular pela presença de entidades que atuam de forma ampla a nível internacional, tendo contactos com centros de EFP, escolas e universidades no estrangeiro.

Neste sentido de universalidade, consideramos que todas as nossas produções intelectuais serão traduzidas em inglês, facilitando a aquisição e transmissão de conhecimentos dentro da Europa e todo o mundo. O perfil do Facebook que será aberto e mantido pelos parceiros será uma plataforma sempre acessível e de relevância para a atração de interesse da comunidade profissional educacional e de provedores de programas treino, para exploração dos resultados obtidos no projeto e/ou para ser base para projectos futuros.

A RV cria uma experiência imersiva ao fornecer ao utilizador imagens em ambientes tridimensionais (3D). Como parte dessa experiência virtual, o utilizador pode alterar a aparência do ambiente de modo a ser o mais próximo da sua realidade particular. Quanto à realidade aumentada, isso simplesmente adiciona gráficos ou



sons a um ambiente da vida real e os óculos AR são então usados para dar vida à experiência.

O desenvolvimento e implementação da aplicação móvel está ligada à aprendizagem e a própria concepção da aplicação influencia os principais componentes estruturais da teoria, informação, interação, reflexão e avaliação do conhecimento e impacto da RV nas fobias sociais.

A motivação inicial dos membros participantes é o desenvolvimento da aplicação ligada às possíveis reestruturações que poderão ocorrer nos planos curriculares, nomeadamente nas licenciaturas na faculdade de educação social e de Psicologia. Ambos os graus de licenciatura têm uma grande proporção de utilizadores interessados no ensino à distância, de modo a trabalhar com formadores VET com fobias.

Ao longo do projecto, os professores serão colocados em equipas multidisciplinares capazes de conjuntamente com o líder educacional e de curso, para redefinir e reestruturar o conteúdo do assunto e entrega em todas as fases do projeto, desenvolvido com potencial para usar o aplicativo em todas as faculdades da universidade, de facto, em todas as universidades dos parceiros países.

O uso do aplicativo por professores universitários visa atender aos resultados esperados:

Vincular a tecnologia móvel com estratégias de aprendizagem

- Auxiliar os palestrantes a combinar a tecnologia com tarefas de aprendizagem específicas, combatendo as fobias sociais -
- Providenciar envolvimento de Parceiros Associados com foco em entidades relacionadas com a profissão docente, nomeadamente: Centros de EFP, Universidades, Escolas, Associação de Ensino profissões (formadores de EFP, professores universitários, professores de escolas), sindicatos de profissões docentes, associações



psicológicas, centros psicológicos, centros de aprendizagem de adultos, centros juvenis, empresas, ministérios da educação. O volume, a natureza e a qualidade da aprendizagem podem ser negociados com os utilizadores que devem ser flexíveis e encorajadores para se desenvolverem ainda mais na sua prática profissional e posição institucional. O instrutor VET deve desenvolver uma relação mais forte com a comunidade de aprendizagem profissional e ser ativo nas conexões com os sites existentes para cada comunidade, permitindo o acesso simplista das mídias sociais acadêmicas de modo a facilitar a envolvimento dos elementos chave dos países participantes.

5) Mobilidade e confiança mútua nas instituições participantes

A formação profissional é inspirada por uma visão holística e humanística da educação e do desenvolvimento, baseada em valores europeus como os direitos humanos e a dignidade, a justiça social, a paz, a inclusão e a proteção. As diferenças e os objetivos de todas as instituições integradas no processo de aprendizagem e ensino têm em conta a diversidade cultural, linguística e étnica; compartilhando responsabilidades e parcerias inclusivas.

A transparência das qualificações gera confiança mútua com base na garantia de qualidade e num quadro de referência europeu, incluindo níveis de ensino normalizados. Esta relação permite aos utilizadores aceder a diversas formas de formação contínua (ensino superior), que podem ser acumuladas para obter um novo nível de competência.

O mercado está passando por mudanças rápidas e fundamentais com mudanças de RV em todo o mundo e áreas específicas do conhecimento. É por isso que a confiança mútua tem que ter um memorando de entendimento entre os



parceiros. O memorando de entendimento é um acordo assinado entre os parceiros envolvidos na criação dos resultados de aprendizagem e é baseado na confiança mútua entre instituições multilaterais participantes. Este ambiente de confiança é essencial para o sucesso dos períodos de mobilidade de alunos e / ou professores, para que a confiança mútua seja inerentemente assegurada pela ferramenta criada pelos professores que geraram os resultados da aprendizagem. Geralmente, há um anexo com uma lista de qualificações oferecidas por cada instituição parceira e os resultados de aprendizagem relacionados.

Os relatórios apresentam uma visão geral que permite a um interessado em um período de mobilidade conhecer a oferta educacional disponibilizada pelos parceiros.

A implementação da estratégia de aprendizagem e design de App da estratégia de desenvolvimento de aprendizagem é baseada numa teoria de aprendizagem híbrida com base numa abordagem comportamental e construtivista.

Os métodos de ensino, o currículo, a avaliação e o ambiente de aprendizagem são os elementos-chave para o design de todo o processo de aprendizagem.

O alinhamento desses componentes é estratégico para maximizar as oportunidades de aprendizagem para o aluno. Esta abordagem de aprendizagem é apoiada por De Freitas e Conole (2010)²⁰ que sugerem que o conteúdo não deve ser "entregue" aos alunos/formadores, mas sim, "co-construído" com eles.

Isso sugere que a parceria mútua se beneficia com um co-desenvolvimento de conhecimento por meio do reconhecimento do aluno de que o sistema como parceiro está sempre mudando, adaptando-se e desenvolvendo currículo nos dias de hoje.

²⁰ S De Freitas, G Conole - The influence of pervasive and integrative tools on learners' experiences and expectations of study. Routledge, 2010.



O modelo de Confluência de Aprendizagem (COL) com o qual a aplicação móvel foi desenvolvida é um modelo híbrido baseado em teorias comportamentais e construtivistas. O modelo promove investigação, criação, exploração e cognição. As questões de desenvolvimento de currículo relacionadas às tecnologias sugeridas utilizadas como planejar, sonhar e conceituar. Os utilizadores conhecerão o design do curso ministrado, sempre considerando as informações que precisam ser divulgadas.

As informações devem ser relevantes e desafiadoras, mas simples para servir de estímulo, para a utilização do aplicativo móvel como agente de aprendizagem online no ensino superior. Deve incentivar o uso e promover novas pesquisas, novas tecnologias e novas estruturas colaborativas no design de aprendizagem, síncrono ou assíncrono.

O uso de vídeo-aula, Skype/ connect, vodcasts / podcasts e outros repositórios de mídia podem orquestrar essa troca de informações e diálogo entre instrutores VET e mentores especialistas.

Os modos de troca mais apropriados para alcançar resultados de aprendizagem específicos são o uso de wikis, aplicativos e realidade aumentada para facilitar a interação e o uso de marcadores e repositórios para identificar e armazenar conhecimento.

A reflexão é necessária para encorajar os utilizadores a avaliar e desafiar-se a si mesmos interagindo na aprendizagem e desenvolvimento com os pares e outros membros da comunidade educacional, estabelecendo uma relação próxima e dinâmica entre os países parceiros. O conhecimento útil deve ser adquirido nesta interação e ser adaptado para diversas situações em cada instituição.

O uso de blogs, fóruns e portfólios eletrônicos permite que os treinadores de VET desenvolvam pensamento crítico e oferecem a oportunidade de demonstrar o desenvolvimento dos conhecimentos adquiridos ao longo do processo de aprendizagem.



Todos os parceiros devem ser informados sobre as principais decisões, e um Perfil do Google Drive será usado e compartilhado por todos os colaboradores envolvidos no projeto para ter informações atualizadas sobre documentos-chave e acompanhamento dos resultados do trabalho.

Nosso projeto inclui a utilização da EPALÉ durante a implantação e o acompanhamento do projeto. O uso desta plataforma nos permitirá publicar artigos, postagens em blogs e materiais em relação com a formação de formadores e competências dos educadores.

As nossas organizações irão promover uma Comunidade de Prática com o objetivo de trocar informações sobre a formação dos treinadores e encontrar parceiros interessados em discutir o tema, mas também para acompanhar o projeto que propõe a adoção do modelo em outros países.

Todos os especialistas irão estar envolvidos a trabalhar em equipa multidisciplinar na selecção de conteúdo apropriados para compartilhar na Comunidade de Prática, mas teremos especialistas específicos a trabalhar diretamente no upload de conteúdo relevante para investigadores interessados no programa treino de formadores gerindo discussões/conteúdos com outros membros, e considerando sua experiência anterior na gestão de mídia social e sistemas de blog.

Como tal, a Comunidade de Práticas é aberta e tem por objetivo despertar o interesse sobre o projeto e trocar informações com outros especialistas na área, mas também para quem quiser abordar mais profundamente sobre o assunto. A língua oficial da Comunidade será o inglês o que permite a comunicação e aumento dos níveis de confiança entre os elementos dos vários países participantes, quer a nível dos formadores que utilizarão o programa, quer a nível dos elementos constituintes da equipa.

Os objetivos do grupo na sua totalidade são a difusão de boas práticas em VR para a redução da fobia social entre os educadores/formadores e a troca de experiências entre especialistas, partilha de documentos de ação chave relacionados



com as técnicas de ensino eficazes nesta área em diferentes países e redução da fobia social através do sistema implementado, numa relação que se prevê de confiança e promissora nos resultados.

Bibliografia

Allyson M. Blackburn, Elizabeth M. Goetter, Treatment of Anxiety Disorders in the Digital Age, *Clinical Handbook of Anxiety Disorders*, 10.1007 / 978-3-030-30687-8_16, (297-313), (2020).[Crossref](#)

Stan Van Ginkel, Apresentando na Frente de uma Audiência Virtual: Uma Síntese de Pesquisa em Ensino Superior, *Realidade Virtual [Título de Trabalho]*, 10.5772 / intechopen.80114, (2020).[Crossref](#)

Alina Makhkamova, Jan-Philipp Exner, Tobias Greff, Dirk Werth, Towards a Taxonomy of Virtual Reality Usage in Education: A Systematic Review, *Augmented Reality and Virtual Reality*, 10.1007 / 978-3-030-37869-1_23, (283-296), (2020).[Crossref](#)

Swati Pandita, Andrea Stevenson Won, Aplicações clínicas da realidade virtual em cuidados centrados no paciente, *Tecnologia e Saúde*, 10.1016 / B978-0-12-816958-2.00007-1, (129-148), (2020).[Crossref](#)

Alexzander D Lee, Albert Florencio Da Costa, Alyssa Davis, Darren L. Linvill, Larry F. Hodges, indefinido, Conferência IEEE 2020 sobre Realidade Virtual e Resumos e Workshops de Interfaces de Usuário 3D (VRW), 10.1109 / VRW50115.2020.00028, (133- 137), (2020).[Crossref](#)

A. Giachero, M. Calati, L. Pia, L. La Vista, M. Molo, C. Rugiero, C. Fornaro, P. Marangolo, Terapia conversacional através de ambientes de realidade virtual semi-imersiva para recuperação da linguagem e bem-estar psicológico em Post Stroke



Afhasia, Behavioral Neurology, 10.1155 / 2020/2846046, 2020, (1-15), (2020).[Crossref](#)

Hiroshi Murakami, Norio Yasui - Furukori, Hideyuki Otaka, Hirofumi Nakayama, Masaya Murabayashi, Satoru Mizushiri, Koki Matsumura, Jutaro Tanabe, Yuki Matsuhashi, Miy Yanagimachi, Norio Sugawara, indivíduos Kazingaka Shimoda com estilos de glicose Makoto Daimoda associados com Makoto Daimoda. diabetes mellitus tipo 2, Journal of Diabetes Investigation, 10.1111 / jdi.13225, 11, 5, (1215-1221), (2020).[Biblioteca Wiley Online](#)

J. Cecil, Mary Sweet-Darter, Avinash Gupta, undefined, 2020 IEEE Frontiers in Education Conference (FIE), 10.1109 / FIE44824.2020.9274031, (1-9), (2020).[Crossref](#)

Everlyne Kimani, Ameneh Shamekhi, Timothy Bickmore, Just Breathe: Towards Real-Time Intervention for Public Speaking Anxiety, Smart Health, 10.1016 / j.smhl.2020.100146, (100146), (2020).[Crossref](#)

Chloe Brandrick, Nic Hooper, Bryan Roche, Jonathan Kanter, Ian Tyndall, A Comparison of Ultra-Brief Cognitive Defusion and Positive Affirmation Interventions on the Redução da ansiedade de falar em público, The Psychological Record, 10.1007 / s40732-020-00432-z, (2020).[Crossref](#)

M. Dilgul, J. Martinez, N. Laxhman, S. Priebe, V. Bird, terapia cognitivo-comportamental em tratamentos de realidade virtual em condições de saúde mental: uma revisão sistemática, Consortium Psychiatricum, 10.17650 / 2712-7672-2020-1-1-30-46, 1, 1, (30-46), (2020).[Crossref](#)

Francisco-Javier Hinojo-Lucena, Inmaculada Aznar-Díaz, María-Pilar Cáceres-Reche, Juan-Manuel Trujillo-Torres, José-María Romero-Rodríguez, Tratamento de realidade virtual para ansiedade de falar em público em estudantes. Avanços e resultados em medicina personalizada, Journal of Personalized Medicine, 10.3390 / jpm10010014, 10, 1, (14), (2020).[Crossref](#)



Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Riojo, Borja Manero, indefinido, 2019 IEEE 19ª Conferência Internacional sobre Tecnologias de Aprendizagem Avançada (ICALT), 10.1109 / ICALT.2019.00108, (349-353), (2019).

Crossref

Berenice Serrano, Cristina Botella, Brenda K. Wiederhold, Rosa M. Baños, Realidade Virtual e Tratamento de Transtornos de Ansiedade: Evolução e Perspectivas Futuras, Realidade Virtual para Intervenções Psicológicas e Neurocognitivas, 10.1007 / 978-1-4939-9482-3_3, (47 -84), (2019).Crossref

Jacob Raber, Shahar Arzy, Julie Boulanger Bertolus, Brendan Depue, Haley E. Haas, Maria Kangas, Elizabeth Kensinger, Christopher A. Lowry, Hilary A. Marusak, Jessica Minnier, Anne-Marie Mouly, Andreas Muehlberger, Seth Davin Norrholm, Kirsi Peltonen, Graziano Pinna, Christine Rabinak, Youssef Shiban, Hermona Soreq, Michael A. van der Kooij, Leroy Lowe, Leah T. Weingast, Paula Yamashita, Sydney Weber Boutros, Compreensão atual da aprendizagem do medo e da memória em humanos e modelos animais e os valor de uma abordagem linguística para analisar a aprendizagem do medo e a memória em humanos, Neuroscience & Biobehavioral Reviews, 10.1016 / j.neubiorev.2019.03.015, (2019).Crossref

Stan van Ginkel, Judith Gulikers, Harm Biemans, Omid Noroozi, Mila Roozen, Tom Bos, Richard van Tilborg, Melanie van Halteren, Martin Mulder, Fomentando a competência de apresentação oral através de uma tarefa baseada em realidade virtual para fornecer feedback, Computadores e Educação, 10.1016 / j.compedu.2019.02.006, (2019).Crossref

Amanda A. Benbow, Page L. Anderson, Um exame meta-analítico de atrito na terapia de exposição à realidade virtual para transtornos de ansiedade, Journal of Anxiety Disorders, 10.1016 / j.janxdis.2018.06.006, 61, (18-26), (2019).Crossref

Philip Lindner, Alexander Miloff, Simon Fagnäs, Joel Andersen, Martin Sigeman, Gerhard Andersson, Tomas Furmark, Per Carlbring, terapia de exposição de realidade virtual de uma sessão conduzida por terapeuta e auto-conduzida para



ansiedade de falar em público com hardware e software de consumo: Um randomizado ensaio controlado, *Journal of Anxiety Disorders*, 10.1016 / j.janxdis.2018.07.003, 61, (45-54), (2019).[Crossref](#)

Avinash Gupta, J. Cecil, Oscar Tapia, Mary Sweet-Darter, undefined, 2019 IEEE International Conference on Systems, Man and Cybernetics (SMC), 10.1109 / SMC.2019.8914205, (1563-1568), (2019).[Crossref](#)

Everlyne Kimani, Timothy Bickmore, Ha Trinh, Paola Pedrelli, indefinido, 2019 8ª Conferência Internacional sobre Computação Afetiva e Interação Inteligente (ACII), 10.1109 / ACII.2019.8925438, (641-647), (2019).[Crossref](#)

Megha Yadav, Md Nazmus Sakib, Kexin Feng, Theodora Chaspari, Amir Behzadan, indefinido, 2019 8ª Conferência Internacional sobre Computação Afetiva e Interação Inteligente (ACII), 10.1109 / ACII.2019.8925509, (1-7), (2019).[Crossref](#)

Meriem El-Yamri, Alejandro Romero-Hernandez, Manuel Gonzalez-Rioja, Borja Manero, Projetando um jogo de RV para falar em público com base em recursos de alto-falantes: um estudo de caso, *Ambientes de aprendizagem inteligentes*, 10.1186 / s40561-019-0094-1, 6, 1, (2019).[Crossref](#)

Theresa F. Wechsler, Franziska Kümpers, Andreas Mühlberger, Inferiority or Even Superiority of Virtual Reality Exposure Therapy in Phobias? - Uma revisão sistemática e meta-análise quantitativa em ensaios controlados randomizados comparando especificamente a eficácia da exposição à realidade virtual com a exposição in vivo do padrão ouro em Agorafobia, Fobia Específica e Fobia Social, *Fronteiras em Psicologia*, 10.3389 / fpsyg.2019.01758, 10, (2019).[Crossref](#)

Ying Xie, Yan Chen, Lan Hui Ryder, Efeitos do uso de realidade virtual baseada em dispositivos móveis na proficiência oral de alunos chineses L2, *Aprendizado de linguagem assistido por computador*, 10.1080 / 09588221.2019.1604551, (1-21), (2019).[Crossref](#)



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Adam G. Gavarkovs, Behavioral Counseling Training for Primary Care Providers: Immersive Virtual Simulation as a Training Tool, *Frontiers in Public Health*, 10.3389 / fpubh.2019.00116, 7, (2019).[Crossref](#)

S De Freitas, G Conole - The influence of pervasive and integrative tools on learners' experiences and expectations of study. *Routledge*, 2010.



VII. PROTOCOLOS PARA A REDUÇÃO DA FOBIA DE FALAR EM PÚBLICO

Introdução

O desconforto emocional e físico com o falar em público tem sido designado por vários termos, desde o medo do palco e a ansiedade da fala até à timidez e apreensão da comunicação. Começa muitas vezes com a sensação de “borboletas no fundo do estômago” ou palpitações. Pode surgir a sensação de “cérebro em água”, e dificultar a concentração. A transpiração pode surgir inclusive nas palmas das mãos. Todos estes sinais do nosso sistema nervoso, podem surgir em caso de ansiedade em falar perante o público. Contudo, torna-se necessário combatê-la.

De forma simplificada, definimos a ansiedade em falar publicamente, como os pensamentos e sentimentos desagradáveis despertados pela antecipação de um discurso real ou imaginado em público. É diferente do medo do palco, porque diz respeito à fala pública e não à representação. É diferente da timidez porque não é o resultado de um desconforto geral com situações sociais. Além disso, é diferente da apreensão da comunicação, porque afeta pelo menos o dobro das pessoas, e porque as pessoas altamente apreensivas em termos de comunicação estão receosas em comunicar interpessoalmente e em grupos, e não apenas em público.

Uma diferença entre a ansiedade em falar e a apreensão da comunicação é a duração do ambiente de resposta. A apreensão da comunicação, que é o medo de conversas reais ou talvez antecipadas com outras pessoas, é independentemente da situação, e difícil moldar mesmo com a formação de competências. Com as tendências naturais de associação a um determinado grupo de género ou racial, torna-se mais difícil superar a apreensão geral da comunicação. Alguns indivíduos com fobias não mostram sinais de ansiedade quando abordados ou inquiridos por estranhos, enquanto outros estão claramente angustiados a este respeito. Quando as



fobias se revelam na idade infantil, as crianças com esta condição tornam-na ainda mais evidente quando entram na escola. Daí que alguns autores como Beatty, McCroskey e Valencic refiram que nascemos com uma inclinação para comunicar (falar) em algumas situações e em outras não queremos comunicar simplesmente. Estes investigadores sugerem mesmo que a probabilidade de presença de apreensão de comunicação na família é maior e pode até ser transmitida pela mesma. Pese embora a ansiedade em falar em público possa estar relacionada com fatores mentais e comportamentais, é importante notar que, dentro e fora da sua aula, também se pode aprender a geri-la através de algumas técnicas especializadas.

Com efeito, a maioria da investigação contemporânea forneceu uma maioria de conhecimentos sobre a natureza, os efeitos e a gestão da ansiedade da fala. (Brydon & Scott, 2008).

Ansiedade no discurso público

A Ansiedade de Falar em Público (PSA) é geralmente vista como um subtipo de apreensão de comunicação (AC) e pode ser concebida como um traço e estado psicológico.

A Apreensão de Comunicação é um termo utilizado por McCroskey (J.C. McCroskey, 2009) desde 1968. O termo foi escolhido por este e outros autores amigos, visto até esta data utilizar-se apenas termos como "medo do palco", "medo da fala" e "ansiedade de falar em público".

Mas, estes termos não eram adequados para o que estavam a estudar. Ao reconhecer que havia muitos termos diferentes a serem utilizados para descrever o tema de interesse ("ansiedade ligada à comunicação"), nenhum deles parecia apropriado porque eram usados para descrever coisas que eram diferentes das que



eram alvo de estudo. Depois de muita discussão, McCroskey (James C., 1970) chegou a AC, e foi o primeiro investigador a usar o termo numa publicação.

O encontro deste termo menos generalista permitiu que psicólogos e psiquiatras considerassem uma nova forma de abordar a "ansiedade social", que é mais comum e intensa que a ansiedade comum.

Assim passou-se a abordar as fobias como uma forma de perturbação de ansiedade. Os afetados estão conscientes de que os seus receios não são razoáveis, são irracionais e podem até conscientemente ter pesquisado mais profundamente a condição que lhes provoca o bloqueio associado à sua situação. Mas, por vezes, os receios são desproporcionais em relação ao perigo ou problemas que podem estar presentes na fobia. Alguns indivíduos também sabem que podem ter de fazer alguma coisa em relação à situação (Rosenhan & Seligman, 1984). Neste caso, da utilização da VR para falar em público os recursos de saúde e e-saúde, são limitados pelas recomendações internacionais a trabalhar apenas com aquelas pessoas que têm um pouco de medo de falar em público, e que estão prestes a fazer um discurso. Também são elementos a trabalhar aqueles que têm medo de falar em público ao ponto de não poderem sequer pensar em negociar e ter de realizar essa tarefa.

Põe-se aqui então uma limitação. As pessoas que são «fóbicas» ou que sofrem de "ansiedade flutuante livre" devem ser encaminhadas a um profissional especializado para tratamento. No entanto, como a grande maioria das pessoas que receiam falar em público não teme realmente a actividade, o público alvo possível, é claramente extenso. Estes indivíduos têm medo do seu medo, sentem que este medo é excessivo, mas controlam-no o suficiente para fazer um discurso quando necessário. James C. McCroskey e Beatty (1984) sugerem que as pessoas ansiosas do discurso que não são fonofóbicas sobre falar em público não melhoram quando expostas ao típico treino de falar em público e pelo contrário parecem piorar. Os sentimentos de ansiedade parecem inclusive desaparecer se a oradora simplesmente falar sobre si mesma, a sua família numa voz ressonante, descontraída e confortável num ambiente íntimo (Ayres & Hopf, 1993).



Foto 1. A ansiedade da fala é comum, praticamente todas as pessoas experimentam algum nível de ansiedade (as fotos são livres da realizza de pexels.com)

Já a PSA é mais frequentemente definida como "uma situação de ansiedade social específica que surge da promulgação real ou antecipada de uma apresentação oral" (Bodie, 2010). Como resultado disso, a investigação apontou o papel central que o público desempenha na avaliação das circunstâncias sociais, que incluem a ameaça de avaliações insatisfatórias, e que pode ser mais elevado em pessoas com ansiedade social. Como descrito por Sawyer e Behnke (2009) "o medo de conhecer uma audiência enquanto fala" é a maior barreira à partilha. Embora altos níveis de AC sejam experimentados a traços semelhantes por aproximadamente vinte por cento da população, até setenta por cento pode experimentar níveis moderadamente altos a altos níveis de ansiedade sempre que eles têm que fazer uma apresentação oral para uma audiência (McCroskey, 2009). Embora haja alguma preocupação com este estudo (Richmond, Wrench e McCroskey (2013), não há muita incerteza sobre o facto de as pessoas em algum grau de ansiedade encontrarem situações de fala.



Para pais e professores, estas estatísticas podem ser bastante chocantes, mas, muitas vezes úteis. Para os estudantes com CA de alto traço, a maioria dos intercâmbios de comunicação pode revelar-se difícil. Por vezes, os alunos podem sentir-se ansiosos por terem de contribuir para a aula e fazer perguntas. Durante as conversas em grupo ou quando se reúnem com os seus instrutores para consultas individuais também podem revelar dificuldades. Podem também ser consideradas como tarefas incidentais dirigidas aos alunos, oferecidas para ajudá-los enquanto estão a assumir uma tarefa de avaliação. Identificar os níveis de ansiedade de características dentro de um corpo estudantil pode ser usado para determinar os níveis altos, médios e baixos de ansiedade de traços. Embora as grandes categorias possam esconder a experiência individual, Behnke e Sawyer (2001) alertam que a experiência individual realmente varia.

A ansiedade social, enquanto transtorno psicológico, pode tornar-se deveras incapacitante para o sujeito, daí que a ansiedade do discurso público tenha sido conceptualizada como um evento que envolve respostas fisiológicas, psicológicas e comportamentais.

Mas, as tentativas iniciais de encontrar a ligação mais forte entre estas três respostas revelaram-se infrutíferas. Ajudou a desencadear a descoberta de alguns novos domínios de investigação, incluindo o desenvolvimento de tecnologias para monitorizar os estados fisiológicos e psicológicos das pessoas ao mesmo tempo (comportamental). As duas primeiras respostas referem-se a indicadores internos de PSA, tais como sentimentos físicos (isto é, náuseas, formigueiros, tonturas, coração acelerado e boca seca) e/ou pensamentos negativos em relação a qualquer tarefa que implique falar.

Ao mesmo tempo, os indicadores externos da PSA tendem a referir-se a comportamentos observáveis, que incluem incongruências (isto é, erros de fala e disfluências), sorrisos nervosos e gesticulares, cobertura facial, bloqueio corporal, tensão postural, alguma rigidez, silêncio e repetição de palavras (Daly et al., 2009). Além disso, são possíveis mudanças comportamentais extremas (envolvendo evitar



qualquer assunto que envolva falar, e retirar-se das coisas com as quais está ligado) e recusando-se a falar ou a retirar-se da aula ou audiência.

As pesquisas mais recentes revelaram que, embora os falsos positivos sejam geralmente experimentados internamente (isto é, pensamentos ou sentimentos), mas, nem sempre, sincronizados, são experimentados externamente (isto é, através de ações (Mottet et al., 2016). Por exemplo, se o orador estiver em frente ao público, pode parecer estar calmo, contudo, pode estar a sentir os mesmos pensamentos negativos que conduzem ao “nó no estômago” ou “aperto na garganta”. Torna-se assim necessário reconhecer que os indivíduos podem experimentar diferentes níveis e combinações da doença e que o sintoma irradia (Irvine, 2020).

Copiar com PSA

A maior parte da literatura sobre como lidar com a PSA não se relaciona com os medos confrontados pelas pessoas quando diagnosticados com PSA. O principal objetivo deste procedimento é ajudar as pessoas a ultrapassar estas preocupações.

Por outras palavras, em grande parte da pesquisa, lidar com a questão ou problemas (de PSA) significa tratar os sintomas com intervenção médica. Por exemplo, os profissionais de saúde podem realizar auto-hipnose, terapias comportamentais e fármacos para tratar pacientes. Também podem usar aconselhamento para ajudar o paciente a libertar os seus pensamentos e sentimentos que o fazem sentir ansioso. Efectivamente, muitos dos métodos de tratamento da desordem obsessivo-compulsiva, como a psicoterapia e os fármacos, tendem a concentrar-se em ajudar as pessoas a superar os seus medos, ignorando ou subtraindo o medo (suprimindo-o), ou substituindo o medo (positivamente focando-se em algo como um hobby). Alguns profissionais recomendam ainda o aconselhamento para ajudar os pacientes a lidar com o diagnóstico de PSA.



Um estudo interessante realizado no Japão por David Kondo (1994), explorou os tipos de estratégias que as pessoas relataram usar, para lidar com a sua PSA. Kondo propôs três questões de investigação:

1. As pessoas são ingênuas ao tratamento ou à investigação para lidar com a PSA;
2. Existem diferenças no número de estratégias e no tipo de estratégia utilizados por pessoas altamente apreensivas em comunicação contrariamente às que têm pouca apreensão;
3. Congruências e discrepâncias podem ser vistas entre estratégias e tratamentos ingênuos dos participantes desenvolvidos por estudiosos.

Na sua pesquisa, cento e oitenta e um estudantes universitários receberam o Relatório Pessoal de Apreensão de Falar em Público e, em seguida, descreveram as estratégias que utilizam para lidar com tarefas de falar em público. A análise do cluster foi conduzida para desenvolver uma tipologia de seis itens de estratégias:

- Relaxamento (por exemplo, "Respiro fundo");
- Preparação (por exemplo, "Escrevo o que quero dizer");
- Pensamento Positivo (de algo agradável ou de sucesso na tarefa);
- Depreciação da audiência (por exemplo, minimizar a sua importância ou imaginar pessoas como vegetais)
- Concentração (mantendo-se na tarefa);
- Demissão (por exemplo, "Não faço resistência inútil").

No que diz respeito às estratégias de coping dos sujeitos, tanto os indivíduos mais apreensivos como menos apreensivos, utilizavam estratégias como o relaxamento e/ou preparação. Os participantes mais apreensivos usavam principalmente métodos de relaxamento e preparação mais do que os participantes



menos apreensivos. Kondo sugeriu que as diferenças existem em função de um estado de excitação mais elevado e, em seguida, uma maior necessidade em reduzi-lo. No seu artigo, o autor concluiu ainda que o Pensamento Positivo, a Depreciação do Público e a Demissão podem ser usados como exemplos clássicos de

(1) Desensibilização Sistemática

(2) Modificação Cognitiva.

Não recomenda, por isso, o relaxamento para não tirar o efeito da dessensibilização. Sugere então uma combinação de "Preparação" e "Concentração" que pode ser uma forma de formação de competências. As atividades de demissão e concentração são congruentes com a filosofia de base da Morita Therapy, uma terapia cognitivo-comportamental que ensina os indivíduos a aprender a aceitar a ansiedade e a tomar medidas, ou seja, continuar com a tarefa mesmo que a sintam.

Kondo sugere também um estudo mais aprofundado onde os participantes avaliam a eficácia das suas estratégias, a eficácia com que foram utilizados em cada nível da sua estratégia, quão eficazes estas estratégias foram para mudar o seu comportamento e o nível de eficácia pessoal experimentado com a utilização destas estratégias (Erlebach, 2004). Assim, as diferenças individuais na percepção e nas reações às situações são determinadas pelo traço de ansiedade cuja tendência é moldada pela personalidade de desenvolver mais ou menos ansiedade, diante das experiências de vida.



Teoria Cognitiva Comportamental

Desenvolvimento da Teoria Cognitiva Comportamental

A Teoria Cognitiva Comportamental (CBT) evoluiu através da aplicação da teoria cognitiva, de Ellis (1975) e Beck (1975) respectivamente, e teoria do comportamento (Rachman, 1997). O desenvolvimento da terapia do comportamento cognitivo é a conclusão do CBT.

As terapias de exposição libertam o indivíduo num ambiente provocador de ansiedade que os faz superar o medo de serem expostos ou de exposição ao próprio ambiente (Rachman, 1997).

A terapia baseada na exposição coloca o paciente repetidamente perante um estímulo, o que provoca um aumento no seu nível de conforto ao estímulo. Desta forma, depois de múltiplas exposições, é provável que se habitue ao estímulo e saiba que as coisas que mais teme provavelmente não vão acontecer (Finn, Sawyer, Schrodt, 2009).

Este tipo de terapia pressupõe habituação e sensibilização como dois processos-chave. Através da exposição repetida, a aprendizagem ocorre através do contacto com o estímulo o que o torna menos temível. A ansiedade é reduzida com o tempo, e depois através de um alto nível de repetição do estímulo a ansiedade desaparece. Finn et al. (2009) fornecem uma explicação concreta para a habituação e sensibilização como parte do processo sistemático de dessensibilização da seguinte forma:

- A quantidade total de ansiedade que um indivíduo sente ao longo do tempo pode aumentar em vez de diminuir como resultado do castigo.

Sabe-se que um maior grau de habituação a um estímulo aversivo é demonstrado na resposta de um indivíduo ao castigo. Um exemplo disso é o medo



das aranhas, onde os que estão habituados não mostram o medo tão rapidamente como aqueles que são sensibilizados. Aparentemente, a conclusão da experiência adapta-se à mudança das condições ambientais.

- Existe uma abordagem comportamental da situação, (favorecendo) após a diminuição dos níveis de ameaça. Por exemplo, se estiver exposto a um estímulo (isto é, um estímulo à fobia) que é projetado para produzir ansiedade (ou seja, reagir como se estivesse em estado de medo), habituar-se-á a esse estímulo, porque já não o incomoda. Este aspecto é também aplicado à apreensão da comunicação no contexto de falar em público;
- Percepção de consequências negativas não existentes no falar em público. Ao longo do tempo, e através da experiência e prática como estas consequências negativas não se concretizam, sentimentos mais positivos substituirão os sentimentos negativos outrora detidos.

McCroskey, Ralph e Barrick (1970) foram os primeiros a utilizar a dessensibilização sistemática com o propósito de reduzir a apreensão da comunicação. Os seus estudos revelaram que a SD reduziu significativamente as pontuações de CA, o que significa que os pacientes estavam mais dispostos a comunicar.

Também, o estudo da Finn et al. (2009) recomenda a terapia de exposição e a dessensibilização sistemática como as melhores práticas para lidar com a ansiedade de falar em público.

De igual forma, estas práticas são apoiadas por Rachman, que teoriza que estar exposto a um estímulo temido ao longo do tempo reduz a quantidade de ansiedade causada por esse estímulo, desde que a punição real experimentada durante a exposição seja inferior à quantidade prevista de punição. Por exemplo, quando uma pessoa realmente acredita que falar publicamente vai fazê-la sentir-se mal, resultará num sentimento negativo que terá de vir de outro lugar acima na escada



emocional dessa pessoa, o que eventualmente dará lugar à felicidade e aos sentimentos positivos. Este sentimento positivo substituirá sentimentos de desgosto anteriormente sentidos perante o mesmo estímulo (reavaliação cognitiva). Na realidade, em muitas situações, estar em grupo tem um efeito calmante nas pessoas ansiosas. Este argumento pode ser utilizado para apoiar a necessidade de todos aqueles que realizam cursos básicos de comunicação para encontrar uma situação de grupo e interagir com ele repetidamente. De acordo com Finn et al. (2009), deve-se ir até ao limite da capacidade de sentir ansiedade durante a terapia de exposição, na medida em que, esse aspecto maximizará a eficácia da terapia de exposição.

Inibição Comportamental e Atribuição da Ansiedade do Estado de Falar em Público

No que diz respeito à utilização da Dessensibilização Sistemática (SD) como uma abordagem de tratamento para abordar o aspecto central da AC, os resultados demonstraram que os efeitos de novos estímulos na ativação do sistema nervoso central basal podem traduzir-se numa necessidade crescente de segurança e podem ser atenuados através da dessensibilização. A SD foi desenvolvida por Wolpe (1980) e, como descrito por Friedrich, Goss, Cunconan e Lane (1997) é "um pacote de terapia que metodicamente engloba;

- (a) o treino em relaxamento muscular profundo;
- (b) a construção de hierarquias de estímulos provocadores de ansiedade;
- (c) o emparelhamento graduado, através de imagens, de estímulos provocadores de ansiedade com o estado relaxado".



Em estudos até à data, existem provas de que a SD é eficaz no tratamento da ansiedade da comunicação, particularmente no contexto de falar em público, sem que se saiba a razão pela qual a SD é eficaz (Friedrich et al., 1997). Do ponto de vista da teoria da aprendizagem social, pode ser que a SD ajude o indivíduo no início da associação do relaxamento a estímulos específicos, substituindo a sua resposta ansiosa a esses mesmos aspectos stressantes. Do ponto de vista comunitário, utilizar imagens para enfrentar estímulos provocadores de ansiedade ao mais alto agrupamento hierárquico, pode servir para diminuir a novidade desses estímulos, aliviando assim a grave sobrecarga do BIS. A novidade pode ser reduzida simplesmente por estar exposta aos estímulos em questão.

Do ponto de vista social construtivista, as especulações de Freeman e colegas (1997) sobre os mecanismos na base da sua eficácia parecem ser consistentes com a teoria da ação comunicativa. Citam a declaração de Gray (1982) de que terapias comportamentais como a dessensibilização sistemática podem funcionar devido à habituação. Esta habituação é vista como uma reação específica que significa que vem de um fator específico e depende de mecanismos neurais bem definidos. Não está ligada à magnitude do estímulo, mas, aumenta com a exposição repetida ao estímulo.

A sensibilização é uma resposta a um estímulo que se desenvolve ao longo de um período de exposição. Primeiro, a intensidade do estímulo aumenta, depois diminui ao longo de um determinado período de tempo (Freeman et al., 1997). Na literatura, Freeman et al. (1997) chegam à conclusão de que "De acordo com este modelo, a eficácia da dessensibilização sistemática varia consoante a intensidade do estímulo e o tempo de exposição geral. A fim de diminuir a sensibilização, permitindo a ocorrência de habituação, um estímulo de baixa intensidade seria fornecido repetidamente durante curtos períodos de tempo"

Tem sido hipótese que as terapias comportamentais (Gray 1982) como a SD podem ser eficazes no tratamento de perturbações de ansiedade. Não foi adequadamente testada ainda a explicação para a sua eficácia positiva que é



consistente com a teoria do sistema de inibição comportamental . É fundamental entender que apesar do explanado anteriormente, o CDS não parece tratar o medo do castigo ou o desejo de deixar de sentir, que é um aspeto central na teoria dos desejos/vícios como baseados na ansiedade. Embora este aspecto possa ter o potencial de ser eficaz no tratamento da ansiedade biologicamente determinada, pode ser limitado, uma vez que é hereditário.

Técnicas de Relaxamento

Técnicas como o treino de relaxamento podem ajudar a diminuir os sintomas físicos do stress, tais como o aumento da frequência cardíaca e a tensão muscular. Ao praticar técnicas de relaxamento, geralmente o indivíduo sente-se mais calmo e é mais provável que o bem-estar seja atingido. Existem duas técnicas essenciais de relaxamento para oradores públicos e alunos quando se fala em frente uma plateia ou turma: uma é a respiração profunda; e outra é o relaxamento progressivo.

Exercícios de respiração profunda

Uma maneira de diminuir o nervosismo é causar uma mudança na respiração e no ritmo cardíaco. As pessoas nervosas tendem a respirar pouco. Para ajudar a quebrar este padrão de respiração induzido pela ansiedade, pense em respirar devagar e profundamente antes de se levantar para falar. Se precisar de respirar para falar, um simples gesto de inalação e de expiração antes de começar pode ajudar a remover o interruptor no seu cérebro. É importante que se incline para trás e relaxe a totalidade do seu corpo. A respiração profunda e concentração no que funciona da melhor forma para si vai ajudá-lo a relaxar (Beebe & Beebe, 2017).

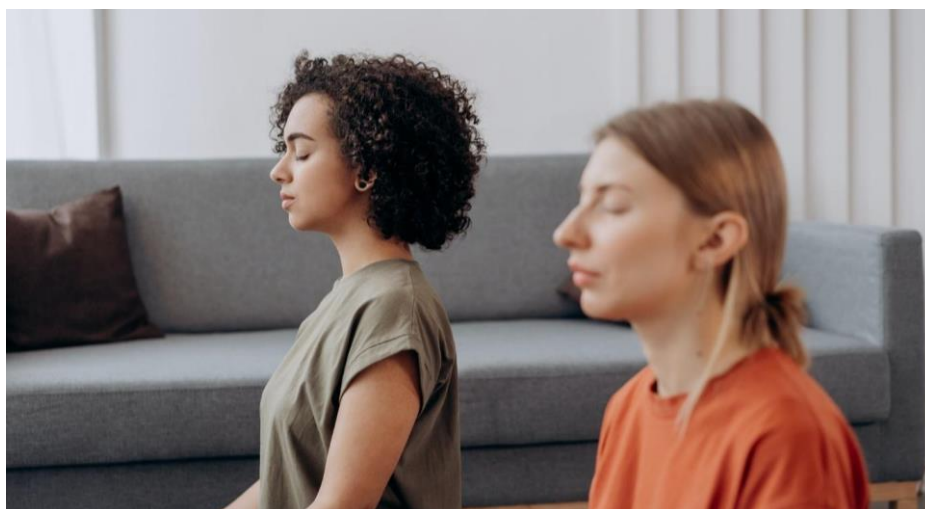


Foto 2. O exercício de respiração e relaxamento pode ser combinado e realizado individualmente ou em grupo (As fotos são isentas de royalties de pexels.com)

É importante desenvolver bons hábitos físicos como respiração profunda para reduzir o stress e relaxar. Selecionamos três tipos diferentes de exercício que podem aumentar a eficiência da sua respiração, reduzir o nervosismo e ajudá-lo a relaxar quando se sente ansioso por fazer um discurso.

O primeiro exercício, é a respiração diafragmática, que envolve uma respiração suave, utilizando o diafragma. Sente-se ou fique de pé com os pés no chão, com os pés à largura dos ombros. Para iniciar uma respiração profunda, primeiro com as mãos no abdómen, inspire profundamente enquanto empurra o abdómen para fora. Expire lentamente e suavemente, relaxando e trazendo a barriga em direção ao peito.

O segundo exercício, chamado respiração de meditação, ajuda a relaxar o seu corpo. Comece por respirar com um ligeiro foco do seu diafragma, mas preste atenção à sensação que todos os aspetos do processo lhe proporcionam e na experiência sensorial do mesmo. Ao fazer meditação, limpe a mente de todos os pensamentos e concentre-se no ritmo da sua respiração, inspiração e expiração.



O último exercício, respiração de libertação de tensão, envolve respiração diafragmática combinada com o relaxamento de partes específicas do corpo. Abduza a anca e comece por observar o seu padrão de respiração abdominal. Enquanto respira, percebe-se as partes musculares tensas. Expiração lenta pela boca, inspiração profunda e, em seguida, relaxar uma área muscular tensa. Continue com este processo até se sentir completamente relaxado. Este exercício pode ser feito sistematicamente onde começa na sua cabeça e desce para os seus pés um passo de cada vez, numa combinação de movimentos que causam um relaxamento generalizado e apaziguador.

Relaxamento Progressivo

O Relaxamento neste caso refere-se a um músculo que se liberta porque não há estímulo. Os exercícios musculares nesta técnica incluem um objeto que se contrai e relaxa em resposta a um estímulo. O exercício de relaxamento muscular progressivo engloba um contrair e relaxar e é ótimo para respirar, dormir e outras ações reflexivas. Pode ser utilizada separadamente de outras técnicas de relaxamento para ajudá-lo a entender como os músculos se sentem quando estão relaxados e quando estão tensos. Ao fazer respiração descontraída e respiração normal, você é capaz de se sentir mais calmo, reduzir a ansiedade e melhorar a capacidade do seu cérebro de aprender e reter informação. Estes exercícios podem ajudá-lo a reduzir a ansiedade nas semanas que antecedem o seu discurso e até mesmo o dia do seu discurso.

O relaxamento progressivo, pratica-se com concentração no controle do movimento dos seus músculos em três áreas principais do seu corpo, começando pelos seus pés.



Pés e Pernas. Deite-se de costas durante esta sessão em chão alcatifado ou tapete e siga os passos seguintes:

- Estique os dedos em direção ao teto;
- Dobre os tornozelos e enrole suavemente os dedos dos pés;
- Para massagear as costas por alguns momentos, contraia os músculos antes de deixá-los relaxar.
- Repita isto várias vezes.
- Note como os seus grupos musculares se sentem quando estão contraídos (apertados), e quando estão relaxados (soltos/macios).

O abdómen. Para esta parte do exercício, ou permaneça deitado ou de pé, o que for mais confortável para si.

- Mantenha os músculos do abdómen apertados, mas evite criar novas dores ou zonas de pressão
- Preste atenção ao que sente à medida que contrai os músculos. Relaxe-os para que a sua barriga se movimente em direção às costas. Pode pensar em como se sente com os músculos relaxados.
- Repita isto várias vezes.

Ombros e Pescoço. Levante-se ou sente-se para este exercício, certificando-se de que os seus braços estão soltos e livres.

- Comece por cruzar os braços até aos ouvidos e, em seguida, segure-os lá por um momento;
- Preste atenção ao que os seus músculos sentem à medida que se contraem.



- Agora rode os ombros externamente para que estejam mais relaxados.
- A sua cervical e tórax devem se sentir relaxados também.
- Pense na diferença de como se sentes, quando os ombros estão tensos e depois ficam relaxados.
- Faça este exercício várias vezes.

Estes exercícios de relaxamento para os seus pés, abdómen, ombros e pescoço ajudam-no a ter um alongamento relaxante, eficaz e descontraído do seu corpo.

Mas, a par dos exercícios referidos, também outros exercícios podem ajudar a relaxar o corpo anteriormente aos discursos. Pode praticar comandos e técnicas de relaxamento progressivo antes de falar ou mesmo no dia da sua apresentação. Se não tiver muito tempo disponível pode realizar exercícios com partes corporais mais pequenas e que não necessitam de grande espaço de posicionamento.

As mãos. Quando as suas mãos estiverem bem fechadas, como se formassem um punho.

- Pressione as mãos juntas para que os polegares se toquem;
- Mantenha a pressão durante alguns segundos e, em seguida, liberte a pressão;
- Preste atenção à sensação nos músculos quando fechar a mão e quando estiver aberta;
- É repetido várias vezes.

A boca. A percepção de contracção da musculatura da mandíbula e boca nem sempre é facilmente perceptível.

- Encontre uma posição onde possa relaxar, deitada, sentada ou de pé.



- Feche a boca e respire fundo pelo nariz, cobrindo a boca com os lábios.
- Tome nota de como o seu maxilar, rosto e músculos na sua boca se sentem quando estão tensos.
- Agora respire suavemente, abrindo ligeiramente os lábios e deixando os lábios soltarem os músculos.
- Preste atenção em como o seu maxilar e a sua boca se sentem neste momento.
- Repita várias vezes.

A língua. A tua língua é o músculo mais forte e flexível do teu corpo, e tal como todos os outros músculos, também pode ficar tenso. Uma vez que precisa da sua língua para falar e quer que seja relaxado, deve conseguir isso procurando diferentes técnicas para ajudar a alcançar o relaxamento necessário.

- Para esta atividade, deseja estar confortável em uma posição sentada ou de pé.
- Quando mantiver a boca ligeiramente aberta, pressione a língua até ao céu da boca com a ponta da língua atrás dos dentes da frente e mantenha lá durante alguns segundos;
- Aprenda a saber como é ter a língua tensa;
- Em seguida, deixe a parte superior da língua descansar no espaço atrás dos dentes.
- O relaxamento da boca e dos músculos da mandíbula também podem ser vistos.
- Repita várias vezes.



Quando relaxar todos os músculos que estão experimentando os sintomas de pânico, será capaz de relaxar e deixar o seu corpo relaxar. As pessoas que combinam respiração profunda e relaxamento progressivo antes de fazer um discurso podem criar um ambiente mais propício à concentração e relaxamento do seu corpo para que possam direcionar a sua atenção e emoção apenas para o seu discurso (Coopman & Lull, 2018).

Visualização

Tem havido pesquisas que demonstram a eficácia da visualização em vários contextos, incluindo deixar de fumar, resolver problemas matemáticos, completar tarefas complexas numa equipa e gerir conflitos interpessoais. Muitos grupos eram mais propensos a produzir um melhor resultado quando utilizavam a visualização. Assim, a utilização da visualização para trabalhar no problema e possíveis soluções tornou-se uma prática mais padrão.

Se levarmos a ideia de visualização e sua transferência para as apresentações em público, ela surgirá basicamente como uma série de ações positivas, detalhadas e concretas que o ajudam a pensar como vai interromper cada passo do princípio ao fim. Na prática a nível do discurso, a visualização leva-o a pensar no local de apresentação, no público e em si mesmo, como aquele que tem mais sucesso a apresentar o argumento. Concentre-se no que está a correr bem, e não nas coisas que estão a correr mal. Mas, pense como o evento vai acontecer, de forma realista, incluindo como o público vai responder às coisas que diz e como vai reagir ao público. Utilizando todos os sentidos, percepcione o que vai possivelmente acontecer. Uma pessoa submetida ao processo de visualização deve fazer cuidadosamente uma reflexão profunda do seu corpo através de todos os aspetos que poderão surgir durante o discurso. Depois de falar, imagine-se e sinta-se levantar:



- Apesar de me sentir nervoso tem uma sensação de boa energia;
- Utilize o nariz para inspirar e a boca para expirar de forma calma e agradável.
- Encontre a sua forma menos stressada.
- Concentre-se atentamente na apresentação que está a ser feita antes de si.

Esta é a tua oportunidade de partilhar os pensamentos e falar consigo próprio. Comece a pensar nos momentos antes de começar a frase e assim que começar a falar, imagine-se a recolher as suas notas e quaisquer outros materiais, colocando-as na mão e indo para a frente da sala.

- Beneficie de toda e qualquer tecnologia, já que está a utilizar tais slides digitais.
- Virado para o público, olhe para alguém diretamente e sorria.
- Até que o público se acalme, evite qualquer movimento.

A conversa vai começar e para o próximo passo, visualize-se na próxima parte do seu discurso, prestando atenção à parte principal do mesmo:

- Passar da introdução para o ponto principal a apresentar pode ser uma tarefa complicada,mas não desista;
- Incorporar meios de apresentação eficazes;
- Aprendendo mais com o público;
- Avaliar a atividade do público, tais como acenar e anotar notas, bem como ouvir atentamente.
- À medida que continua a falar, deve apresentar cada ideia principal.



- Escrever a secção de conclusão.
- Ouvir os membros do público a aplaudir.

O seu discurso terminou, e definitivamente ainda não acabou. Considere o cenário mentalmente:

- Respiração normal e eficiente.
- Com uma resposta rápida e fácil às perguntas.
- Volte-se para o público.
- Respiração normal e eficiente.
- Com uma resposta rápida e fácil às perguntas.
- Virar para o público.
- Retrospectivamente voltar ao seu lugar;
- Tempo de discussão para convencer as pessoas sobre o seu ponto de vista;
- Voltar ao seu lugar sentado.
- Tempo para discussão para convencer as pessoas sobre o seu ponto de vista.

Enquanto prepara a sua apresentação, terá de então considerar todas as capacidades que possui e a sua preparação consequente para este discurso. O seu objetivo deve ser criar uma semelhança visual tão mais próxima quanto possível entre o que pensa que vai acontecer, e o evento real. Se o seu discurso está muito além das suas capacidades, isso fará com que o tempo que precisa para colocá-lo exceda as suas próprias capacidades também. Tente manter a sua visualização positiva, mas aceitável.



Uma das preocupações dos psicólogos que tentam trabalhar consigo para que controle os seus sentimentos ao enfrentar o desafio de discursar numa apresentação perante uma determinada audiência passa por sublinhar a importância de controlar os seus sentimentos quando estão perante o público. Mas, o controle e o assumir do comando do seu discurso depende essencialmente de si, construirá a sua confiança e dará uma apresentação mais dinâmica porque soará mais convincente (Coopman & Lull, 2018).

A visualização é amplamente divulgada e utilizada no contexto desportivo ou artístico, onde tanto atletas como músicos se prepararam para o sucesso através da visualização do sucesso. A maioria das pessoas que têm sonhos de sucesso, todos se imaginam a ter sucesso.

Consequentemente, se controlar a ansiedade da comunicação e ter sucesso, tente imaginar-se como um orador de sucesso. Este aspecto, pode ajudá-lo a explorar as suas próprias mensagens negativas. Pense criticamente nestes cenários, e na probabilidade de que sejam reais. Pense também em quão severas ou irreparáveis seriam as consequências e impactos resultantes da não visualização. Se necessário, os pensamentos devem ser re-estruturados para que sejam positivos.

Com efeito, a eficácia do seu script escrito depende também do seu script visual. Tenha em mente que quer que sejam eficazes e convincentes para os seus ouvintes, mantendo ao mesmo tempo a beleza da sintaxe e do imaginário.

Um script de visualização de amostras pode ler-se da seguinte forma:

Estou a subir ao pódio de uma forma auto-confiante. Faço uma pausa e olho para o meu público, identificando ouvintes amigáveis e receptivos. Começo com a minha introdução bem preparada e adequada ao meu discurso. Este bom começo aumenta a minha auto-confiança. Durante o meu discurso concentro-me na minha mensagem. Faço e mantenho contacto visual com o meu público. Procuo feedback deles para me dizer se continuam interessados e se parecem compreender o que



estou a dizer. Eu aumento em confiança enquanto falo. Apresento a minha conclusão bem preparada e bem praticada, sabendo que me dei bem na minha intervenção.

Tentar escrever o seu discurso visual é um passo importante como se pode aferir através do exemplo anterior. A preparação do discurso e sua visualização nos timings corretos é fundamental. Relacione todos estes itens e visualize-os ao entrar no discurso com a confiança de que o seu público irá responder com entusiasmo (Osborn, Osborn, & Osborn, 2012).

Como reagir ao stress

O nervosismo tem diferentes estádios de intensidade em diferentes pessoas. Pode concordar que parece que está a tremer descontroladamente enquanto faz um discurso público ou uma palestra. Enquanto está sentado ao lado de alguém que tem este tipo de sensação de nervosismo, eles também podem sentir falta de ar, e tremor na voz. Independentemente de serem respostas agudas ou crónicas ao stress, os indivíduos podem utilizar essas reações negativas para melhorar o discurso. Conhecer as suas próprias emoções ajuda a determinar a razão e como melhorá-las. Como resultado, é muito mais fácil prever e combater estas condições físicas. Não se surpreenda com a boca seca ou as palmas das mãos transpiradas, só através da antecipação das condições físicas poderá mascará-las do público e a aumentar a capacidade de mantê-las sob controle.

Se sabe que as suas mãos tremem no nervosismo, não segure um pedaço de papel na frente da audiência, pois o papel com a agitação irá amplificar ainda mais o tremor das suas mãos e mostrar a sua ansiedade para o público. Se tende a ter uma voz fina e a tremer quando começa a falar, pode ajudar a expirar todo o ar desnecessário, respirar fundo, sustar a respiração um pouco, e depois começar a falar. É possível ficar tenso antes de falar, por isso será útil praticar algumas técnicas



de relaxamento muscular como contrair os músculos nas mãos, braços e ombros, e depois relaxá-los lentamente. Se ficar nervoso quando se prepara para fazer a sua apresentação, chegar cedo ou até um pouco mais cedo pode ajudar também. Se é tímido e com medo de olhar para o público, olhe para os assentos de antemão, e quando se dirigir ao mesmo, procure os rostos amigáveis na plateia.

Não está sozinho

O Presidente John F. Kennedy é conhecido por falar com uma cadência dominante, semelhante à hipérbole. Ao falar com a multidão, estava em boa forma. Winston Churchill foi aclamado como um dos grandes oradores britânicos do século XX, e um grande líder britânico, também. Tanto John F. Kennedy como Winston Churchill tinham uma ansiedade geral quando falavam em público. A lista de pessoas famosas que admitem sentir-se nervosas antes de falarem pode surpreender-te. Por exemplo, cantores como Barbra Streisand, Andrea Bocelli, Mariah Carey, Adele e Oprah Winfrey parecem ter tendência a sentir-se um pouco nervosos quando estão prestes a atuar. Da mesma forma, os atores Julia Roberts e Jim Carrey também parecem ter essa sensação, assim como o meteorologista Al Roker. Quando falamos, quase todos os indivíduos estão um pouco nervosos. É irrealista tentar eliminar completamente a ansiedade da fala. Inversamente, o seu principal objetivo deve ser gerir ou gerir o seu stress interior de forma a não o impedir de falar de forma muito clara e eficaz.



Pode usar a ansiedade a favor

A adrenalina aumentada, o aumento do fluxo sanguíneo e a dilatação das pupilas, o aumento natural das endorfinas, o aumento da frequência cardíaca e outras mudanças físicas proporcionam aumentos significativos no nível de energia de cada um, ajudam-no a sentir-se melhor do que de outra forma, e inspira-o a trabalhar duro. Estar em um estado de prontidão elevado permite-lhe ver o seu evento de fala pública de forma mais positiva, possivelmente introduzindo certas qualidades que ajudam a melhorar a sua entrega em público. Os oradores que definem os seus sentimentos elevados de reações emocionais como "nervosismo" são muito mais propensos a sentirem-se ansiosos e assustados, mas as mesmas emoções fisiológicas também podem ser classificadas como "entusiasmo" ou "excitação". Estar atento aos nervos e estar ansioso ou com medo não o ajudará muito a melhorar as suas capacidades de fala; Só vai fazê-lo infeliz. O melhor que pode fazer é pensar positivamente sobre falar em público, usar o presente que o seu cérebro lhe dá para seu próprio benefício. Não deixes que a tua ansiedade inicial excessiva te faça convencer-te de que não consegues falar eficazmente.

Conheça os seus pontos fortes e fracos.

Os cirurgiões passam muito tempo a aprender a usar o equipamento médico de que precisam para fazer uma operação. Os cirurgiões sabem o que podem fazer e o que devem fazer, e é isso que se esforçam para usar de forma mais eficaz. Como um comunicador de discurso bem sucedido, um orador público deve ter em mente o seguinte na equação. Ao aprender a comunicar e criar com diferentes tipos de instrumentos, poderá utilizá-los eficazmente para transmitir a sua mensagem.



Uma das melhores maneiras de entender a si mesmo é esclarecer os seus pontos fortes e fracos. Para comunicar o mais eficazmente possível, use os seus pontos fortes a seu favor. Se é uma pessoa animada e emocional, concentre essa energia no seu discurso para que possa comunicar com os seus ouvintes com mais entusiasmo. Se tem aptidão para formular as suas ideias de formas divertidas e memoráveis, use esse talento para que o seu público preste atenção e se lembre das suas informações. Assim como podes ajustar os teus pontos fortes desta forma, podes evitar ou minimizar as tuas fraquezas se conseguires dizer quais são. Se queres ser comediante, não comeces o teu discurso com uma piada a não ser que sejas hilariante. Para reiterar esta premissa, é importante que não repita uma segunda vez para evitar perder a coragem.

Se tiver mais confiança quando revelar os seus pontos fortes e fracos, então o seu discurso será construído de uma forma mais eficaz que será mais prolífica do que pensava. Quanto mais confiante e determinado sentir que vais conseguir o que te propuseste fazer, menos nervoso estarás. Algo para ter cuidado é de autocrítica. Não seja severo consigo mesmo, e não se faça parecer mais negativo do que realmente é. Em vez disso, para continuar a expandir as suas capacidades, deve incorporar novas estratégias na sua fala. Só quando tomarmos métodos de tomada de risco como falar em público, você vai se tornar um orador proficiente (Grice, Skinner, & Mansson, 2016).

Auto-falar como aspecto negativo

É amplamente aceite que existe uma correlação entre os objetivos pessoais irrealistas e os padrões auto-derrotados de auto-conversa antes da transação da fala. Um exemplo de auto-conversa é uma comunicação que tem consigo mesmo. Este tipo de comunicação tem de acontecer antes do discurso, enquanto se fala, e mesmo depois do discurso. Longe de torná-lo stressante, pedir desculpas pode realmente ajudá-lo a assumir um papel mais ativo na mudança lenta ou na correção dos seus hábitos de auto-abuso verbal. Uma das principais razões pelas quais as pessoas que



têm ansiedade na fala têm medo de falar é porque estão a usar formas auto-derrotadas de comunicar, bem como a falar negativamente sobre si mesmas.

A auto-fala negativa ocorre frequentemente do pensamento negativo, da falta de confiança ou da dúvida:

- Preocupar-se com fatores fora do seu controlo, incluindo a forma como outros alunos se preparam para os seus discursos
- Ter uma preocupação excessiva com a fala pública, seja positiva ou negativa.
- Passar muito tempo a pensar nas soluções alternativas que pode ter no planeamento do seu discurso
- Preocupar-se com os sintomas de ansiedade de preocupação, músculos tensos ou coração de corrida, como a dificuldade de concentração à medida que faz os preparativos para o discurso.
- Pensando nas piores e mais rebuscadas consequências do seu discurso, as pessoas vão estar a rir ou a revirar os olhos para ti.
- Sentir que não tem as habilidades para ser um bom orador em público.

Esse pensamento negativo normalmente leva a três tipos particulares de auto-conversa negativa: (1) conversa auto-criticada (2) conversa auto-pressionante (3) conversa catastrófica.



Auto-criticar

A autoavaliação é extremamente importante na auto-melhoria; no entanto, existem pesquisas credíveis que dizem que mais de 40% de nós questionará verbalmente a nossa própria eficácia de autoestima antes de termos a prova de afirmar ou negar. Sem muitas provas, tendemos a abater-nos. Dentro da terapia da fala praticamos uma atitude mais saudável de dúvida, e não nos acumulamos tão rapidamente.

Apesar de serem pobres em falar em público, as pessoas em todas as classes sociais rapidamente dizem a si mesmas que são pobres oradores. Muitos dos advogados de hoje não são profissionais, ou têm pouca experiência em falar em público, mas foram recentemente chamados, em muitos casos, para representar os queixosos num caso de ação coletiva ou os queixosos num único processo em que não participaram anteriormente. A sua incapacidade de reunir as suas habilidades não justifica a sua autocrítica.

Auto-pressão

Trazemos também um stress injustificado e imenso a nós próprios através da nossa auto-avaliação e das comparações que fazemos. Nunca pensamos se esse stress acrescido irá melhorar o desempenho. Podemos treinar-nos para dizer a nós mesmos, que seremos os melhores oradores do grupo e pensar no porquê. Assim como é, todos os oradores, em algum momento, inevitavelmente experimentam pressão moderada e excitação em público. A pressão pode ser moderadamente maior para os encorajar a atingir o nível ideal de excitação necessário para fazerem as suas intervenções de forma eficaz. Quer não sintam pressão ou sintam pressão, não terão motivação para se prepararem e praticarem adequadamente. No entanto, porque



acreditam que precisam de ser os melhores ou simplesmente têm de fazer uma apresentação muito boa, podem colocar pressões desnecessárias sobre si mesmos que os farão falhar, e prejudicar e dificultar as suas vidas. A pressão aumentada, na verdade, é análoga ao sucesso.

Catastrofizar

As pessoas muitas vezes deturpam coisas em que pensam, quando descrevem para si mesmas. Propomos que as consequências das nossas ações resultem provavelmente em circunstâncias muito mais drásticas do que se possa imaginar. Aqueles que estão ansiosos podem tornar-se culpados de ter os mesmos sintomas. Por exemplo, podem dizer a si mesmos que estão prestes a fazer um discurso que é a pior tarefa que já tiveram. Ou se convencem de que não serão capazes de se sair bem na faculdade ou ignoram a informação e tentam as expectativas de qualidade de qualquer maneira.

Uma vez que os objetivos irrealistas e o pensamento delirante que o acompanha aumentam a excitação, os sentimentos de ansiedade da fala também crescem. Um pensamento auto-falado como "Vou fazer um grande discurso" deve deixar-nos ansiosos ao ponto de termos dificuldade em ir dormir por causa do quão ansiosos nos faz (Brydon & Scott, 2008).

Prestes a fazer um discurso que é a pior tarefa que já tiveram

Ou se convencem de que não serão capazes de se sair bem na faculdade ou ignoram a informação e tentam as expectativas de qualidade de qualquer maneira.



Uma vez que os objetivos irrealistas e o pensamento delirante que o acompanha aumentam a excitação, os sentimentos de ansiedade da fala também crescem. Um pensamento auto-falado como "Vou fazer um grande discurso" deve deixar-nos ansiosos ao ponto de termos dificuldade em ir dormir por causa do quão ansiosos nos faz (Brydon & Scott, 2008).

Fique motivado e dê a si mesmo uma conversa

Para muitas pessoas, a comunicação consigo mesma pode ser vista como um sinal de doença mental. Ao manter a sua mente ocupada com atividades que irão tirar a sua mente da sua ansiedade sentir-se-á mais confiante e capaz. É evidente que as técnicas podem, no entanto, apenas fazê-lo pensar que são úteis, uma vez que se realmente acredita que a sua técnica reduzirá a sua apreensão, pode, de facto, diminuir a sua apreensão.

Pode ser produtivo dizer verbalmente como, posso fazer isto ou posso ter a confiança de que posso fazer isto. Um bom exemplo de uma conversa positiva também é dizer: "Conheço isto melhor do que ninguém." Isto vai ajudá-lo a relaxar e sentir-se muito mais confortável. A análise oferece provas de que as pessoas que têm pensamentos de preocupação e fracasso não se fazem bem a si mesmas. Pratique afirmações positivas quando estiver na presença de interrupções e relaxe quando estiver sozinho. Os exemplos podem incluir os seguintes:



Tabela 1. Praticar o pensamento positivo

Pensamento negativo	Pensamento positivo
Quem me dera não ter de fazer este discurso.	Este discurso é uma oportunidade para mim, como orador, expressar as minhas ideias e ganhar mais experiência.
Não sou um grande orador em público.	Ninguém pensa que estão bem, mas estou a melhorar constantemente com todos os discursos que faço.
Quando faço um discurso, ainda estou ansioso.	Todos querem manter a calma. Desde que as outras pessoas consigam lidar com isto, então eu posso.
Ninguém ficaria impressionado e afetado pelo que vou dizer.	Tenho um tema bem escrito para o qual estou bem preparado. Claro, o público virá e perguntará.



Tabela 2. Auto-conversa construtiva antes dos discursos.

Antes da Prática	Prática Real	Durante o ensaio comportamental
<p>Arranje um plano positivo. Por favor, não ajuste.</p> <p>Espero que isto esteja bem para mim.</p> <p>Gosto de falar sobre este tema.</p> <p>Desenhe um esboço áspero primeiro. há tempo para melhorar mais tarde.</p> <p>Tenho tudo o que preciso.</p> <p>Tenho a convicção de que as pessoas acharão a minha informação muito nova e interessante.</p> <p>Revele alguns factos interessantes. Apenas diga logicamente. Está na hora de reescrever.</p>	<p>Dê tempo para imagens.</p> <p>Vamos pensar numa foto e passar isto nos olhos da minha mente.</p> <p>Visualize a abertura e ouça e sintame expressando o âmago do meu discurso.</p> <p>Deve visualizar a ligação com o público e visualizar os pontos principais.</p> <p>Ok, ouvir e ver-me fazer cada ponto.</p> <p>Tente me ver do ponto de vista do público.</p> <p>Visualize o resumo e feche.</p> <p>Tente de novo, mas desta vez use imagens de relaxamento também.</p>	<p>Utilize declarações de coping.</p> <p>Fale devagar e fique claro.</p> <p>Inicialmente, compreenda o conteúdo.</p> <p>Ok, agora eu sei.</p> <p>Faça contacto visual com as pessoas</p> <p>Comunique consigo mesmo enquanto está a conversar.</p> <p>Tente divertir-se o máximo possível.</p> <p>Tenha o controlo enquanto é si mesmo.</p>



Aquisição de competências contra ansiedade de falar em público

Lembrar o primeiro dia no jardim de infância, o primeiro encontro, o primeiro dia no novo emprego. Provavelmente estava nervoso em cada situação porque enfrentava algo novo e desconhecido. Quando habitua-se à situação, já não se torna ameaçadora. Então, o mesmo acontece com falar em público. Para a maioria dos estudantes e pessoas, a maior parte do medo do palco é o medo do desconhecido. Quanto mais se aprende sobre falar em público e mais discursos se faz; os discursos menos ameaçadores tornar-se-ão.

Claro que o caminho para a confiança às vezes será acidentado. Aprender a fazer um discurso não é muito diferente de aprender qualquer outra habilidade, prossegue por tentativa e erro. O objetivo da sua aula de fala é encurtar o processo, minimizar os erros, dar-lhe uma arena não ameaçadora - uma espécie de laboratório - em que se sub-fazer o "julgamento". O seu instrutor reconhece que é um novato e é treinado para dar o tipo de orientação que precisa para começar. Nos seus colegas tem um público altamente simpático que fornecerá feedback valioso para ajudá-lo a melhorar as suas capacidades de fala.



Foto 3. A aquisição de competências requer tempo e série de aprendizagem hierárquica (royalties isentas de pexels.com)

Preparar cedo

Um estudo de investigação confirmou o que provavelmente já se sabe: os oradores que estão mais apreensivos em falar adiar o trabalho nas suas intervenções, ao contrário dos oradores que estão menos ansiosos com a fala pública. A falta de preparação minuciosa resulta frequentemente num fraco desempenho da fala, reforçando a percepção do orador de que falar em público é difícil. Perceba que se teme que fique nervoso quando falar, tenderá a adiar o seu discurso. Assuma o comando e aborda a tarefa do discurso mais cedo, dando a si mesmo todas as oportunidades para ter sucesso. Não deixes que o teu medo te congele na inação. Preparem-se cedo.



Foto 4. Dar tempo suficiente para se preparar reduz o stress e aumenta a confiança (royalties livres de pexels.com)

Escolha um tópico que lhe preocupa

Se está muito interessado no seu tópico, vai concentrar-se mais nele e menos em si mesmo. Considere alguns tópicos que talvez queira discutir com uma audiência. Está disposto a falar deles, mesmo com pessoas que talvez não conheça muito bem? Quão nervoso te vais sentir a falar desses tópicos em frente ao teu público? Algum nervosismo é bom, mas se achas que falar sobre um determinado tema vai tornar a tua ansiedade incontrolável, evita esse tópico. Escolha temas de que se sinta confiante a falar, ache conveniente, e acredite que interessa ao seu público.



Torne-se um especialista no seu tópico

Pesquisar cuidadosamente o seu tópico aumentará muito a sua confiança e sucesso como orador público. O que apresenta no seu discurso compreende apenas uma pequena porção do que sabe sobre o tema. Se não fizer a sua pesquisa, ficará nervoso com o seu discurso.

Pesquisar o seu público

Aprenda tudo o que puder sobre os seus ouvintes para reduzir a sua incerteza sobre quem eles são, o que sabem sobre o seu tópico, o que sentem sobre isso, e como eles são suscetíveis de responder. Familiarizar-se com as pessoas do seu público facilita a conceção do seu discurso para eles e aumenta a probabilidade de responderem positivamente a ele.



Foto 5. Prepare o seu discurso e para si mesmo para o público-alvo (realeza livre de pexels.com)



Pratique o seu discurso

Quando se pratica o discurso, torna-se necessário descobrir quais os movimentos corporais são apropriados. Também o identificar de formas eficazes de usar as suas notas e integrar os meios de apresentação é fundamental pois aumenta os níveis de confiança.

Antes do dia da apresentação, ensaiar o seu discurso por etapas até se sentir confortável a falar sobre o seu tema também é importante.

Pode dividir as tarefas:

Fase 1.

Leia o seu esboço algumas vezes num tom de conversação, como se estivesse a falar com um amigo sobre o seu tema.

Fase 2.

Depois de desenvolver as suas notas com base no seu contorno, levante-se e passe pelo seu discurso sozinho, ouvindo atentamente o que está a dizer.

Fase 3.

Grave-se a fazer o seu discurso, utilizando todos os meios de apresentação, como slides digitais, planeia usar o dia em que apresentar. Se possível, pratique num local semelhante ao do qual irá fazer o seu discurso — sala de aula, sala de conferências, auditório — para reduzir a sua incerteza sobre a configuração. Reveja a gravação, observando tanto os seus pontos fortes como as suas áreas para melhorar. Embora possa pensar que ver o seu discurso pode aumentar a sua ansiedade, a pesquisa com estudantes universitários que estavam especialmente ansiosos por falar em público descobriu que este passo reduziu consideravelmente a sua ansiedade.



Fase 4.

Esta fase é a mais importante para aumentar a sua confiança. Pratique em frente a uma audiência, gravando o seu discurso e as reações do público durante o discurso. Peça ao seu público um feedback construtivo. A pesquisa mostra que praticar o seu discurso perante uma audiência - especialmente uma audiência de quatro ou mais pessoas - não só reduz a sua ansiedade como também resulta numa avaliação mais alta da sua apresentação. Reveja a gravação, observando o que disse e fez e como o seu público reagiu.

Pessoas mais extrovertidas e assertivas podem não sentir muita ansiedade quando antecipam uma situação de expressão pública. Embora a baixa ansiedade possa parecer uma vantagem, pode resultar em pouca motivação para planear e praticar um discurso. Não ensaiar um discurso aumenta a ansiedade do seu discurso e afeta negativamente a sua apresentação. Até os melhores oradores praticam.

Conheça bem a sua introdução e conclusão

Apresentar com sucesso a introdução do seu discurso aumentará a sua confiança, ajudará a acalmar os nervos e reduzirá os pensamentos preocupantes que aumentam a ansiedade. Saber que terminará com uma conclusão coerente, suave e memorável aumentará a sua confiança e diminuirá o seu nervosismo ao longo do seu discurso. Escreva a sua introdução e conclusão palavra por palavra. Em seguida, leia-os em voz alta algumas vezes, ouvindo como soam e fazendo quaisquer alterações necessárias.

Assim que estiver satisfeito com a sua introdução e conclusão, comprometa-os à memória o melhor que puder. Embora geralmente não queira memorizar todo o seu discurso, memorizar a sua introdução e conclusão irá ajudá-lo a apresentá-los mais fluentemente e diminuir a sua ansiedade.



Um planeamento e preparação cuidadosos reduzem algumas das incertezas que os oradores públicos enfrentam. Implementar estas estratégias a longo prazo não vai mudar a sua personalidade, mas aumentarão a sua confiança.

Postura

Quando fizer um discurso, quer parecer confiante e equilibrado. Parecer confiante está relacionado com a sua postura; por exemplo, se deslizar, encolher ou inclinar-se para um lado, não aparecerá equilibrado. O seguinte exercício foi concebido para o ajudar a estabelecer uma postura confortável e equilibrada.

Para se preparar para este exercício, precisa relaxar:

1. Respire fundo.
2. Encolhe os ombros para relaxar o pescoço e os músculos faciais.
3. Aperte as mãos para libertar energia nervosa.

Repita isto por mais algumas vezes:

Agora que se sente relaxado, ilustre como gostaria de ficar de pé quando for até a frente da sala e "tomar a sua posição":

1. Os seus pés devem estar separados da largura da anca e dos ombros para trás.
2. Visualize uma corda dos pés até a cabeça e o corpo seja puxado para a vertical.
3. Respire fundo e está pronto para falar.



Contato Visual

O contato visual é muito importante nos discursos. Ajuda-o a ganhar a atenção do público e fornece-lhe informações sobre como estão a reagir à sua apresentação. Ao praticar um discurso, o orador deve tentar praticar na sala onde o discurso será proferido.

Imagina que o público está presente e que está a olhar diretamente para o mesmo. Se o fizer, vai achar muito mais fácil fazer contato visual quando há uma audiência presente. Quando um público está presente, uma boa maneira de proceder é olhar para as testas dos membros do público e, em seguida, olhar diretamente nos seus olhos.

Variedade Vocal

Uma das dificuldades que os oradores encontram é que não usam a sua voz de forma eficaz. A fim de ajudar a melhorar o uso da voz; taxa, volume e pitch precisam ser praticados.

1. Evite falar demasiado rápido ou muito devagar. Deves estar a falar entre cem a cento e vinte cinco palavras por minuto.
2. A variação da taxa é importante para o sucesso da fala porque pode ajudá-lo a enfatizar ideias importantes. Se disser algo muito rápido, chama a atenção. Se faz pausa chama a atenção. Se variar a sua taxa intencionalmente, pode ajudá-lo a manter a atenção do seu público e direcionar a sua atenção para coisas que acha importantes. Não pode



usar a sua voz desta forma se falar ao mesmo ritmo durante todo o discurso. Tens de variar a tua taxa para que as coisas se destaquem.

Relativamente à importância do volume, existente em vários aspectos a considerar:

1. Uma voz fraca é difícil de ouvir, mas demasiado alta pode ser irritante.
2. Considere sempre o tamanho da sala e do público (isto é, fale alto o suficiente para que as pessoas na parte de trás da sala ouçam). Uma boa maneira de testar isto é ter um amigo sentado na parte de trás da sala antes da sua apresentação e ver se ele ou ela acha que está a falar alto o suficiente. Outra maneira é perguntar ao público se eles podem ouvi-lo. Claro que, se estiveres a olhar para o público, poderás dizer pelas suas reações se estiveres a falar muito alto ou em silêncio.

O último fator a considerar nesta fase é a projecção da voz.

1. A investigação indica que vozes mais altas são irritantes e ineficazes, e que o público prefere vozes mais baixas.
2. O pitch, bem como a taxa e o volume, podem ajudá-lo a orientar a atenção do público. Se mudares de tom, vai atrair a atenção.

Gestos

Há uma grande variedade de gestos que as pessoas usam. No entanto, existem três gestos básicos que são úteis a qualquer orador.

Primeiro, um gesto vertical de palma pode ser usado de forma muito eficaz para retratar diferenças. O gesto vertical da palma da mão envolve segurar os dedos direito e cortar, por muito que um praticante de karaté possa segurar a mão para



quebrar uma tábua ao meio. Segundo, o punho cerrado pode ser usado para enfatizar um ponto. O gesto final a ser praticado é usar o dedo indicador para marcar um ponto.

Tabela 3. Estratégias para aumentar a sua confiança contra a fobia de falar em público.

Tempo que antecede discurso	Antes do discurso	Durante o discurso	Após o discurso
<p>Comece a preparação da fala cedo.</p> <p>Escolha um tópico que lhe interessa.</p> <p>Torne-se um perito no seu tópico.</p> <p>Avalie o seu público.</p> <p>Pratique o seu discurso.</p> <p>Conheça a sua introdução e conclusão.</p> <p>Use técnicas de relaxamento.</p> <p>Use a remarcação.</p> <p>Use a visualização.</p>	<p>Vista-se adequadamente.</p> <p>Mantenha todos os materiais de fala organizados.</p> <p>Chegue cedo.</p> <p>Fala com os outros.</p> <p>Use auto-conversa positiva.</p> <p>Verifique o equipamento técnico.</p> <p>Ouçam os outros oradores.</p> <p>Use técnicas de relaxamento.</p> <p>Use a remarcação.</p> <p>Use a visualização.</p>	<p>Mostrar uma atitude confiante.</p> <p>Espero sentir ansiedade.</p> <p>Transformar a ansiedade em energia produtiva.</p> <p>Evite analisar de forma exagerada a sua ansiedade.</p> <p>Não comente a sua ansiedade para o seu público.</p> <p>Concentre-se no público, não em si mesmo.</p> <p>Assista ao feedback do público. Não peça desculpas e não dê desculpas.</p>	<p>Ouçam as perguntas dos membros do público.</p> <p>Saiba que a ansiedade pode ocorrer.</p> <p>Reforça a tua atitude confiante.</p> <p>Identificar estratégias eficazes de gestão da ansiedade.</p> <p>Desenvolver planos para gerir ansiedade futura da fala.</p>



Bibliografia

Ayres, J., & Hopf, T. (1993). *Coping with speech anxiety*. Norwood, N.J.: Ablex Pub. Corp.

Beebe, S. A., & Beebe, S. J. (2017). *Public speaking: an audience-centered approach* (Tenth edition. ed.). Boston: Pearson.

Brydon, S. R., & Scott, M. D. (2008). *Between one and many: the art and science of public speaking* (6th ed.). New York: McGraw-Hill Higher Education.

Coopman, S. J., & Lull, J. (2018). *Public speaking: the evolving art* (Fourth edition. ed.). Boston, MA: Cengage Learning.

Erlebach, A. C. (2004). *The Experience of Public Speaking Apprehension (PSA) in the Workplace*. (Master of Arts). The University of British Columbia, British Columbia.

Finn, A. N., Sawyer, C. R., & Schrodt, P. (2009). Examining the Effect of Exposure Therapy on Public Speaking State Anxiety. *Communication Education*, 58(1), 92-109. doi:10.1080/03634520802450549

Grice, G. L., Skinner, J. F., & Mansson, D. H. (2016). *Mastering public speaking* (Ninth edition. ed.). Boston: Pearson.

Irvine, L. (2020). *Let's talk about public speaking anxiety: Supporting and scaffolding sustainable speaking practices while at university and beyond*. (Professional Doctorate). Retrieved from <https://eprints.qut.edu.au/201344/>

Kondo, D. S. (1994). Strategies for reducing public speaking anxiety in Japan. *Communication Reports*, 7(1), 20-26. doi:10.1080/08934219409367579



McCroskey, J. C. (1970). Measures of communication-bound anxiety. *Speech Monographs*, 37(4), 269-277. doi:10.1080/03637757009375677

McCroskey, J. C. (2009). Communication Apprehension: What Have We Learned in the Last Four Decades. *Human Communication*, 12(2), 157-171.

McCroskey, J. C., & Beatty, M. J. (1984). Communication apprehension and accumulated communication state anxiety experiences: A research note. *Communication Monographs*, 51(1), 79-84. doi:10.1080/03637758409390185

Osborn, M., Osborn, S., & Osborn, R. (2012). *Public speaking: finding your voice* (9th ed.). Boston: Allyn & Bacon.

Richmond, V. P., Wrench, J. S., & McCroskey, J. C. (2013). *Communication: apprehension, avoidance, and effectiveness* (6th ed. ed.). Boston: Pearson.

Wolpe, J. (1980). Psychotherapy by Reciprocal Inhibition. *Current Contents/Social & Behavioral Sciences*(25), 10-10. Retrieved from <Go to ISI>://WOS:A1980JV28300001



Anexos

Aqui encontrará duas sessões práticas: técnicas de visualização e relaxamento. Estes exercícios de amostra são úteis para reduzir a ansiedade da fala pública.

Anexo 1: Aprendizagem para visualizar

[Nota: Inicie o workshop apresentando-se, fazendo com que outros se apresentem e, em seguida, apresentando a seguinte narrativa.]

Uma das maiores razões pelas quais as pessoas temem falar em público é que não entendem porque reagem da forma que reagem quando têm de fazer um discurso público. Estas pessoas, muitas das quais não se incomodam, no mínimo, por falar em pequenos grupos ou em ambientes interpessoais, mas ficam petrificadas na perspetiva de falar com as pessoas num ambiente público. A pesquisa sugere que as pessoas muitas vezes ignoram a causa básica do pensamento negativo de ansiedade-negativa falando em público.

Os oradores mais temíveis pensam como "Oh não, não posso fazer discursos", "Toda a gente odeia os discursos que faço", "Fico tão vermelho que toda a gente saberá que estou nervoso", quando são obrigados a discursar. Estes pensamentos negativos provocam uma reação de medo que aumenta o coração, a suar e a tremer. Estes sintomas físicos muitas vezes criam perturbações comportamentais (falando rápido, gaguejando, etc.), o que por sua vez aumenta o pensamento negativo, e assim ocorre um ciclo vicioso. Naturalmente, estas pessoas não conseguem concentrar-se enquanto preparam ou fazem a sua intervenção. Esta incapacidade de se concentrar pode ser rastreada a esses pensamentos negativos intrusivos. O culpado por trás da ansiedade do discurso público é o pensamento negativo. Se alguém puder controlar o seu pensamento negativo, então as subseqüentes perturbações físicas e comportamentais serão muito reduzidas ou eliminadas. Para ajudá-lo a pensar positivamente, usaremos um procedimento chamado visualização. A visualização



envolve ver-se de forma positiva enquanto apresenta um discurso. Para tal, aprenderemos a visualizar um discurso público.

Para começar, sinta-se confortável. Estique as pernas e certifique-se de que tem bastante espaço para os braços. Recoste-se na cadeira e quando encontrar uma posição confortável, feche os olhos e relaxe, [pausa]

Com os olhos fechados, inale profundamente para a contagem de quatro.

- Um... Dois... Três... Quatro

-[pausa]

- Agora expire muito lentamente,

- [pausa]

-Vamos repetir de novo.

-[pausa]

-Inale constantemente e note a forma como a tensão no seu corpo desaparece à medida que expira;

-[pausa]

- Bom, e mais uma vez... inalar. . . agora expire. Continue a relaxar com os olhos fechados.

- Imaginar-se numa praia ou em outro lugar que seja reconfortante e relaxante para si é o passo seguinte. Vou sugerir algo que o ajude a visualizar a praia. Se escolheu outro lugar, crie as suas próprias idades apropriadas. Está deitado na areia quente e a olhar para o céu azul e claro que te rodeia.

-[pausa]

-Ouça as ondas suavemente quebrando na areia macia e branca;

-[pausa]



- As árvores balançam na brisa suave, e você está inalando o ar doce e fresco. O sol aquece suavemente o seu rosto e corpo. [pausa]

- Continue a respirar e concentre-se cuidadosamente em todos os detalhes do que o rodeia,

[longa pausa]

Se está se sentindo muito tranquilo e descansado, [pausa]

Respire fundo. . . inalar. . . agora expire. Quero que se lembre de uma conversa agradável com um amigo próximo, [pausa]

Imagine o rosto do seu amigo. . . concentre-se na forma como o seu amigo está a sorrir para si. . . até mesmo rindo de vez em quando,

[pausa]

Sente-se muito próximo desta pessoa. O seu amigo parece aguentar. Pense em como esta pessoa lhe faz sentir. Concentre-se nesta sensação de calor enquanto inala. . . e expirar, [pausa]

Permita que a conversa progrida, [pausa]

Repare nas expressões faciais do seu amigo com mais detalhes. Está a falar livre e naturalmente. O seu amigo está cativado pelo que estás a dizer, a acenar e a sorrir de acordo. Continua a pensar nesta conversa e deixa-te sentir como se estivesses com o teu amigo,

[pausa]

Pense nos arredores de onde estava. Estava de pé ou sentado? Se houvesse algum som ao fundo... música, ou conversa? O que disse? Como reagiu o seu amigo?

[pausa]

Agora acalme-se e continue a sentir o calor desta conversa à medida que avançamos para outra fase deste exercício. Mantenha-se livre de imagens.



Com os olhos fechados, incline a cabeça para a luz artificial da sala. Crie na mente uma sensação de espaço neutro com a ajuda da luz brilhante, [pausa longa]

Agora volte a imaginar aquela cena. Tente fazer a sua visão da conversa com o seu amigo o mais detalhada e real possível. Lembra-te de como a conversa foi animada. Lembra-te destes sentimentos quando lhe peço que imagine ser conversador mais tarde.

[longa pausa]

Quero que apague essa cena da mente. Com os olhos ainda fechados, incline a cabeça para cima em direção à luz. Recriar uma sensação de espaço neutro com a ajuda da luz,

[pausa]

Ser capaz de visualizar é muito importante para aprender a usar a visualização a seu favor. Então, vamos praticar a visualização dessa conversa novamente. Tente imaginar a cena em detalhes vívidos novamente. Sinta o calor da conversa, o som agradável da voz do seu amigo, e o seu senso geral de bem-estar, [longa pausa]

Com os olhos ainda fechados, incline a cabeça para cima em direção à luz. Recriar uma sensação de espaço neutro com a ajuda da luz.

[Nota: Repita esta imaginação e apague o máximo de vezes possível. Descobrimos que as pessoas cansam-se depois de duas ou três exposições, mas, por vezes, conseguimos fazê-las 8 ou 10 vezes. A ideia é treinar a mente para visualizar o pedido. Quanto mais prática, melhor.

Agora vou mostrar-lhe uma cassete de vídeo de um discurso que Barbara Jordan proferiu na Convenção Nacional Democrática em 1976. Por favor, não se chateie se discordar da Sra. Jordan. Não estou a mostrar-lhe esta cassete para apoiar as suas ideias. Estou a mostrá-lo porque ela é uma excelente oradora e quero que se concentre no que ela está a fazer como oradora. Para lhe ajudar a fazer isto, imagine que é a pessoa da câmara de filmar.



Agora, abre os olhos e finge que está a fazer um filme.

[Nota: Insira o nome do altifalante do modelo que está a utilizar e reproduza o vídeo.
Não dispomos todo o discurso de Jordan, apenas os primeiros minutos.]

Agora, feche os olhos e imagine o filme que fez de Barbara Jordan. Ação . . .
estás a concentrar-te no estilo e maneirismos distintos da Jordânia. Olhe para os seus
gestos. Reparem no tom de voz dela, no contacto visual. A mensagem é inspiradora.
. . ela está entusiasmada com o tema e investindo uma grande quantidade de energia.
Repara como se relaciona com o público. Ela fala com este grande público como se
cada pessoa presente fosse sua amiga. Ela trata a situação como uma conversa
alargada,

[pausa]

Concentre-se na sua aparência. . . confiante, polido, re-multado, e em total
controlo,

[pausa]

Agora mova a sua câmara imaginária para o público. Ação . . . o público está
a apreciar completamente o discurso. Estão cativados pelo que o Jordan está a dizer.
Estão a acenar com a cabeça em respeito e acordo,

[pausa]

Deixe a câmara desaparecer por um momento. Continue a sua respiração
profunda. . . inalar, [pause]

. . . expirar, [pausa]

Ok, gravar o filme de novo. Ação . . . está a concentrar-se no estilo e
maneirismos distintos da Jordânia.... Olhe para os seus gestos. Reparem no tom de
voz e no contacto visual. A mensagem é inspiradora. . . ela está entusiasmada com o
tema e investindo uma grande quantidade de energia,

[pausa]



Concentre-se na sua aparência. . . confiante, polido, refinado, e em total controlo, [pausa]

Agora mova a sua câmara imaginária para o público. Ação . . .

o público está a apreciar completamente o discurso. Estão cativados pelo que o Jordan está a dizer. Estão a acenar com a cabeça em respeito e acordo,

[pausa]

Deixe a câmara desaparecer por um momento. Continue a sua respiração profunda. . . inalar,

[pausa]

. . . expirar, [pausa]

Ok, mais uma vez. Vamos repetir o nosso filme do discurso da Jordan. Desta vez repare em alguns detalhes que não tinha visto antes, a forma como movimenta os olhos, o conjunto determinado da boca, a forma cuidadosa como ela diz as suas ideias. Na verdade, a sua visão é tão clara, que é como vê-la pessoalmente.

[pausa]

Deixe a câmara desaparecer por um momento. Continue a sua respiração profunda. . . inalar,

[pausa]

. . . expirar, [pausa]

Ação . . . a câmara está de volta. Agora, finja que é o orador principal do filme. Está confiante no que está a dizer. . . Está entusiasmado com o tema. Ver a si mesmo em ação. . . os seus gestos, tom de voz, e contacto visual são excelentes, assim como o de Barbara Jordan,

[pausa]

Sente-se relaxado, como quando partilha uma conversa com um amigo próximo.



[pausa]

Deixe a câmara desaparecer mais uma vez. Está no controlo. Pode ligar o filme, ou desligá-lo, quando quiser. Ação . . . ligar o seu filme mais uma vez. . . o seu discurso está a cativar o público. Repare no vosso gestos claros e distintos, [pausa]

Reparem no seu tom de voz, [pausa]

Repare no contacto visual com o público. Repare como está a falar. Está a falar como se cada membro do público fosse seu amigo. Está a tratar esta apresentação como uma conversa alargada. O público está a acenar e a sorrir para si.

[pausa]

Está a ficar ainda mais confiante sobre a sua apresentação,

[pausa]

Agora respire profundamente e deixe a câmara desaparecer por um momento. . . desligar o filme, [pausa]

Ação . . . ligar o filme. Está a concluir a sua apresentação. As pessoas na plateia sorriem e inclinam-se para a frente com respeito e admiração. Está a responder ao feedback do público,

[pausa]

À medida que completa o seu discurso e se senta, as pessoas estão a dizer-lhe o quanto gostaram da sua conversa. Estão a apertar-lhe a mão. . . está cheio de confiança,

[pausa]

Antes de realizar qualquer atividade em que deseje um resultado específico, como um discurso, tenha tempo para visualizar o evento em detalhes. Lembre-se da sua câmara de cinema. . . ligá-lo. . . reproduzir a cena até aperfeiçoar.



Agora inspire profundamente... Segura-o.. agora expire e abra os olhos quando se sentir confortável.

Anexo 2: Exercícios de relaxamento

[Nota: Apresente-se e os membros do grupo apresentem-se. Muitas vezes é útil realizar uma breve discussão sobre o que as pessoas sentem sobre falar em público. Se houver uma discussão sobre esta natureza, o professor/formador deve ajustar a seguinte explicação para reconhecer os pontos que surgiram durante essa discussão. O seguinte material é apresentado como seria apresentado a pessoas matriculadas num workshop de ansiedade a falar em público.]

[Nota: O seguinte exercício de relaxamento pode ser apresentado ao vivo ou através de video. Para o efeito está disponível uma fita áudio para o efeito através da Associação de Comunicação da Fala. A fita da Comunicação da Fala Como-sociation foi preparada por James C. McCroskey e serve muito bem para ajudar as pessoas a aprender o relaxamento muscular profundo. Não há nada de errado em apresentar este exercício "ao vivo", mas torna-se bastante aborrecido se o fizer com frequência. Quer apresente estas instruções ao vivo ou em fita sonora, não se esqueça de falar de forma calma, sem pressa, descontraída, a fim de criar o ambiente adequado.]

Agora vamos aprender o relaxamento muscular profundo. A razão pela qual estamos fazendo este exercício é para que tenha disponível um meio pelo qual possa se sentir relaxado. Mais tarde aprenderemos a associar estes sentimentos descontraídos em falar em público. Há alguma pergunta antes de começarmos?

Agora, quero que se sinta confortável na cadeira onde está sentado. Ande até se sentir confortável. Agora feche os olhos e siga as minhas instruções.

Inspire devagar e profundamente. Sustenha a respiração, [espere 10 segundos].

Agora expire lentamente e completamente.



Inale devagar e profundamente. Sustenha a respiração. [Espera 10 segundos]

Ok, expire devagar e completamente.

Aperta firmemente o punho esquerdo. Mantenha estes músculos na posição tensa.

[Espera 5-7 segundos]

Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Aperte firmemente o punho esquerdo outra vez. Mantenha estes músculos na posição tensa. [Espera 5-7 segundos]

Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Apertar firmemente o punho direito. Manter os músculos na posição tensa.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Aperte firmemente o punho direito outra vez. Mantenha estes músculos na posição tensa.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.



[Espera 10 segundos]

Flexione os músculos bíceps trazendo as mãos para cima dos ombros. Mantenha esta posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Flexione os músculos bíceps trazendo as mãos para cima para a cossa os ombros novamente. Mantenha esta posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos] Espera 5-7 segundos]

Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Aperte firmemente o punho direito. Mantenha estes músculos na posição tensa.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]



Aperte firmemente o punho direito outra vez. Mantenha estes músculos na posição tensa.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Flexione os músculos bíceps trazendo as mãos para cima para os ombros. Mantenha esta posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repara como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Flexione os músculos bíceps trazendo as mãos para cima para os ombros novamente. Mantenha esta posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Encolhe os dois ombros para que os músculos estejam bem apertados. Sinta a tensão. Mantenha esta posição.

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.



[Espera 10 segundos]

Encolhe os dois ombros novamente para que os músculos estejam firmemente apertados. Sinta a tensão. Mantenha esta posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Enruga a testa. Sinta a tensão. Mantenha estes músculos faciais em posição tensa. [Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Enruga a testa mais uma vez. Sinta a tensão. Mantenha estes músculos faciais em posição tensa.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repara como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Feche os olhos com muita força. Sinta a tensão à volta dos olhos. Mantenha esta posição.

[Espera 5-7 segundos]



Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Feche os olhos com muita força novamente. Sinta a tensão à volta dos olhos. Mantenha esta posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Pressione a língua firmemente no céu da sua boca. Sinta a tensão. Mantenha a posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Pressione a língua firmemente no céu da sua boca mais uma vez. Sinta a tensão. Mantenha a posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]



Pressione os lábios firmemente juntos. Sinta a tensão à volta da boca. Mantenha a posição. [Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Mais uma vez, pressione os lábios juntos. Sinta a tensão à volta da boca. Mantenha a posição. [Wait 5-7 seconds]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Empurre a parte de trás da cabeça contra a cadeira (ou para trás o mais longe possível sem dobrar a cabeça para trás). Sinta a tensão. Mantenha a posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Mais uma vez, empurre a parte de trás da cabeça contra a cadeira (ou para trás o mais longe possível sem dobrar a cabeça para trás). Sinta a tensão. Mantenha a posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.



[Espera 10 segundos]

Arqueie as costas. Sinta a tensão nas suas costas. Mantenha a posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão. Mantenha a posição durante 10 segundos. Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Arqueie as costas de novo. Sinta a tensão nas suas costas. Mantenha a posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão. Mantenha a posição durante 10 segundos. Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Reduzir o estômago. Mantenha a posição. [Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Encolher o estômago. Mantenha a posição. [Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]



Estude as nádegas empurrando-se para o assento da cadeira. Sinta a tensão. Mantenha a posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Estude as nádegas mais uma vez empurrando-se para o assento da cadeira. Sinta a tensão. Mantenha a posição.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Agora quero que estudem os músculos da coxa em ambas as pernas. Mantenha estes músculos na posição tensa.

[Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espere 10 segundos]

Mais uma vez, colocar tensão firme nos músculos da coxa em ambas as pernas. Mantenha estes músculos na posição tensa.

[Espera 5-7 segundos]



Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Aponte os dedos dos pés para cima, para o seu rosto, colocando tensão nos músculos das pernas. Mantenha a posição. [Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Mais uma vez, aponte os dedos para cima, para o seu rosto, colocando tensão nos músculos das pernas. Mantenha a posição. [Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Vire os dedos dos pés para baixo. Mantenha esta posição. [Espera 5-7 segundos]

Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Note como os músculos se sentem tensos. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Vire os dedos dos pés para baixo novamente. Mantenha esta posição.

[Espera 5-7 segundos]



Sinta a tensão nos músculos. Estude esta tensão. Nota como esforçou os músculos a sentir. Agora relaxe completamente os músculos. Repare como é agradável libertar essa tensão.

[Espera 10 segundos]

Agora quero trabalhar através dos grupos musculares. Por favor, estude os músculos do rosto e do pescoço.

[Espera 10 segundos]

Repare na sensação de tensão nestes músculos. Agora, relaxe completamente os músculos. Note como é agradável libertar a tensão.

[Espera 10 segundos]

Mais uma vez, estude os músculos do rosto e do pescoço. [Espera 10 segundos]

Repare na sensação de tensão nestes músculos. Agora, relaxe completamente os músculos. Note como é agradável libertar a tensão.

[Espera 10 segundos]

Agora quero que estude os músculos do braço e do tronco. [Espera 10 segundos]

Reparem na sensação de tensão nestes músculos. Estude esta tensão. Agora, relaxe completamente os músculos. Note como é agradável libertar a tensão.

[Espera 10 segundos]

Mais uma vez, estude os músculos do braço e do tronco. [Espera 10 segundos]

Reparem na sensação de tensão nestes músculos. Estude esta tensão. Agora, relaxe completamente os músculos. Note como é agradável libertar a tensão.

[Espera 10 segundos]

Agora quero que estudem os músculos do corpo. [Espera 10 segundos]



Reparem na sensação de tensão nestes músculos. Estude esta tensão. Agora, relaxe completamente os músculos. Note como é agradável libertar a tensão.

[Espera 10 segundos]

Mais uma vez, estudem os músculos do corpo inferior. [Espera 10 segundos]

Repare na sensação de tensão nestes músculos. Estude esta tensão. Agora, relaxe completamente os músculos. Note como é agradável libertar a tensão.

[Espera 10 segundos]

Repita a tensão e o relaxamento dos grupos musculares até se sentir completamente relaxado. Ok, isso conclui os nossos exercícios de relaxamento por hoje. Dar alguns minutos para se sentar e concentrar-se no que vão fazer mais tarde.

[Espere alguns minutos]. Como trabalho de casa, pratique estes exercícios de relaxamento uma ou duas vezes por dia antes da próxima sessão. O objetivo destas sessões de treino é ser capaz de desenvolver uma sensação de relaxamento a pedido, por isso pratique.



VIII. MÉTODOS OBSERVACIONAIS E LISTAS DE VERIFICAÇÃO PARA A AVALIAÇÃO DO DISCURSO PÚBLICO

Objetivo

Este capítulo tem como objetivo ensinar as técnicas de observação para avaliação de treinadores para Diretores de Centros de Treino. No final deste capítulo, vamos ser capazes de identificar os pontos fortes e fracos dos treinadores, escrever um plano de treino e motivá-los a melhorar as suas habilidades de oratória.

Este capítulo é dedicado a todas as pessoas responsáveis por cursos de treino. A criação de um curso de formação assenta num importante esforço de equilibrar competências, temas e estratégias de implementação. Os especialistas que lidam com projetos de treino devem ser excelentes na observação dos treinadores, de modo a melhorar o resultado final.

Desenvolvemos métodos de observação e listas de verificação para a avaliação do falar em público, que será descrito ao longo deste capítulo.

Sinta-se à vontade para usá-lo com um destes objetivos específicos:

- Para projetar cursos de treino
- Para avaliar treinadores
- Para entender quais os pontos fortes e fracos
- Usar este conteúdo para criar um curso de “treino de instrutores”



Como aplicar técnicas de observação

A primeira ação para aplicar as técnicas de observação é a seleção de uma amostra, sendo uma opção a participação num curso presencial. Desta forma, posicionando-se sob o ponto de vista do participante, entendemos através de um acto experimental e conseguimos avaliar a qualidade do curso a realizar e aperfeiçoamos o preenchimento de checklists específicas, como as que incluímos neste capítulo. De qualquer forma, podemos entender que esta opção nem sempre seja aplicável. Por este motivo, convidamos o leitor a considerar as seguintes opções e vantagens relacionadas:

- Possibilidade de acesso às gravações em vídeo de um curso editado por um treinador. Tendo em conta que analisar um vídeo é um procedimento mais longo, que não permite a interação direta com o professor, porém tem como principal vantagem a avaliação consecutiva do curso em pequenos fragmentos cognitivos. É possível que o público analise o discurso dos treinadores/professores em outro contexto, incluindo entrevistas e apresentação publicada no Youtube.
- Capacidade de questionar o treinador de modo a perceber como reage a situações críticas na sala de aula, a disposição da sua apresentação e/ou recursos materiais.
- Resumindo, é possível observar o treinador utilizando uma ou mais das seguintes estratégias:
 - Frequentar o curso;
 - Analisar uma vídeo-aula;
 - Analisar outro conteúdo educacional;
 - Entrevistar o treinador, fazendo perguntas críticas.



Neste capítulo, iremos nos dedicar à identificação de indicadores comportamentais e observáveis. Os indicadores de eficácia serão discutidos considerando fatores verbais e não verbais. Eles serão subdivididos por áreas. Desta forma, poderá identificar claramente os elementos a observar e compreendê-los de forma clara.

Como usar a voz

A voz do orador é muito importante para manter a atenção do público. Existem muitos elementos que podemos considerar para fazer uma avaliação do uso da voz pelos treinadores, sendo sempre uma regra válida a sugestão para o treino de voz. Neste parágrafo, trabalharemos aspectos fundamentais para a execução de um bom discurso público.

Indicador - volume de voz

Por mais banal que possa parecer este tema, o volume da voz é um dos principais elementos para manter a atenção elevada. Isso não significa que um volume de voz muito alto deva ser usado, mas a voz do locutor deve ser claramente audível em todos os pontos do auditório/sala de aula.

Vejamos abaixo os indicadores de volume da voz e a lista de verificação relacionada:

- A voz do orador é claramente audível em todos os pontos do auditório/sala de aula;



- O orador certificou-se de que possui um sistema de som adequado para apresentar o conteúdo;
- O volume da voz é compatível com os materiais audiovisuais apresentados em auditório/sala de aula.

Indicador - “pausa”

As pausas na fala facilitam claramente a compreensão do conteúdo. Além disso, o conteúdo expresso de forma rápida não é um elemento facilitador da memória. As pausas devem ser usadas para separar conceitos. É importante fazer uma pequena pausa ao introduzir um termo técnico ou complexo, ajudando os ouvintes a se concentrarem no termo técnico e evitar perguntas desnecessárias (por exemplo, "o que significa?", "Que implicações poderá ter este tema no conceito geral?; Etc.).

A lista de verificação para o elemento "pausa" é:

- O orador usa pausas para separar conceitos diferentes uns dos outros;
- O orador faz uma pequena pausa no discurso após apresentar um tópico complexo;
- O orador faz pausas quando deseja estimular o público a adicionar conteúdo.



Indicador - ritmo de voz

A lista de verificação para o elemento "ritmo de voz" é:

- O orador usa variação de ritmo para chamar a atenção do público;
- O orador faz uma pequena pausa no discurso após apresentar um tópico complexo;
- O orador faz pausas quando deseja estimular o público a adicionar conteúdo.

Indicador - expressividade da voz

Uma última forma de chamar a atenção com a voz é, sem dúvida, baseada nas variações do tom de voz. Os manuais para o uso correto da voz em público recomendam variar o tom de voz com frequência. O tom de voz é uma forma eficaz de enfatizar certos elementos da fala e, também, adiciona significado emocional ao conteúdo. Podemos incentivar o humor para expressar uma ideia ou incutir conceitos. Ao contrário, o tom de voz monótono tende a incomodar o público e reduzir a compreensibilidade do conteúdo.

Apresentamos uma lista de verificação de indicadores positivos para a expressividade da voz:

- O orador usa um tom de voz variado;
- O tom de voz do orador ajuda a entender o conteúdo;
- O tom de voz do orador é congruente com o conteúdo verbal.



Indicador - O uso de gestos

Os gestos auxiliam o orador a expressar uma ideia/conteúdo tal como é facilitador para a compreensão da comunicação. Os gestos devem integrar e ajudar as pessoas a transmitir conhecimentos e interagir com o público. Entretanto, devemos considerar que as culturas diferem significativamente entre si no uso dos gestos. Estes também podem demonstrar nervosismo por parte do orador e transferi-lo para a plateia.

Existem, portanto, vários indicadores a serem considerados na nossa lista de verificação de gestos, que podemos resumir da seguinte forma:

- Os gestos usados pelo orador são congruentes com o conteúdo do discurso (ilustrar o conteúdo do discurso);
- Os gestos são sincronizados com a fala;
- O orador não usa gestos de auto-contato;
- O orador usa gestos abertos;
- O orador usa gestos simétricos;
- O orador não usa gestos restritos no espaço.

Para entendermos resumidamente os indicadores mencionados, fazemos uma breve descrição de cada um deles. A primeira categoria diz respeito aos gestos ilustrativos. São gestos cuja função é ilustrar e sublinhar elementos do discurso. São utilizados para representar formas, simbolizar elementos, sublinhar elementos do discurso. É aconselhável utilizá-los quando é necessária uma chamada de atenção durante o discurso. A segunda categoria de avaliação é a sincronia de gestos. O recurso a gestos sincronizados com a fala é um elemento que comunica a certeza das afirmações. Essa percepção geralmente é transferida para o público. Ter a



certeza absoluta das afirmações é um elemento que deve ser avaliado com atenção, mas também apoiamos aqui o valor da dúvida. Ter um pensamento crítico até mesmo nas próprias afirmações é algo que nos ajuda a crescer, se for bem doseado. No entanto, no discurso público, o recurso a uma comunicação duvidosa e incerta pode reduzir a percepção de credibilidade do orador. Em relação aos gestos de auto contacto podemos realçar que são sinais de comunicação não verbal que sugerem tensão. O uso excessivo desses sinais pode transferir ansiedade e tensão para o público. Este elemento reduz a percepção de credibilidade do orador e deve ser evitado. Podemos mencionar como gestos de autocontacto o acto de coçar, esfregar e acariciar-se; que consoante à área de toque podem ser associados a sentimentos como:

- Sobrancelha: vergonha ou constrangimento
- Nariz: bloqueio de informação
- Boca: ansiedade
- Ouvido: vontade de não ouvir um conteúdo
- Área lacrimal: tristeza
- Pescoço: tensão extrema
- Sobrancelha: incerteza extrema
- Braço: frustração

O movimento de fechar os braços representa um obstáculo à comunicação e deve ser evitado ao longo do discurso. Embora o factor conforto possa estar associado a este posicionamento (por exemplo, braços cruzados), essas posições comunicam externamente que não estamos dispostos a nos comunicar e, portanto, desencorajam o público a fazer perguntas ou outras comunicações (redução da interação mútua).



A simetria dos gestos é útil para melhorar a eficácia comunicativa. Por norma, usamos gestos assimétricos em condições de ambivalência e incerteza. Esses elementos devem ser reduzidos durante a fala (a menos que queiramos transparecer uma comunicar ambivalência e incerteza, é claro). No entanto, existem alguns critérios de exclusão essenciais a serem considerados ao avaliar gestos assimétricos.

Os seguintes indicadores excluem a avaliação por padrão de assimetria de gestos:

- O orador tem um microfone na mão (ele não pode, portanto, gesticular com os dois braços)
- O orador está fisicamente apoiado em uma superfície (por exemplo, coloca a mão na mesa)
- O orador usa uma mão para indicar elementos visuais (por exemplo, elementos de sua apresentação ou numa estrutura física como um quadro branco)

A gama de gestos é um indicador de certeza em relação às declarações perpetuadas pelo orador. A utilização de gestos muito amplos é geralmente aplicada na emoção do orgulho. Isso não significa que devemos gesticular sempre que estamos em grandes espaços, pois devemos considerar que gestos muito limitados no espaço comunicam uma grande sensação de insegurança e transferem esse sentido para a audiência, dificultando a percepção positiva do orador.



Indicador - o uso da apresentação

As apresentações podem ser um elemento-chave para facilitar a compreensão do conteúdo ou serem consideradas como um obstáculo para uma boa comunicação. Existem conteúdos que quando transmitidos com recurso a estímulos visuais apresentam uma melhoria substancial. Neste sentido, o orador deve projetar as apresentações, devendo sempre ter em conta que a atenção do público alvo é limitada no tempo e no espaço, não devendo sobrecarregar as apresentações com informações.

Iremos enumerar vários elementos que são obstáculos ao nível da atenção:

- A duração do discurso. É difícil manter a atenção do público sempre estável durante 8 horas.
- Um sistema de áudio inadequado
- O ambiente físico onde o treino é realizado
- Conversação paralela entre os participantes (ruído de fundo).

Embora os elementos e fatores facilitadores e não facilitadores de uma apresentação sejam um tema extenso que merece um estudo mais aprofundado, neste parágrafo definiremos os requisitos mínimos para uma boa apresentação.

Convidamos a leitura do capítulo "Apresentações Eficazes" deste manual, onde poderá explorar este assunto.

Lista de verificação com os indicadores relacionados:

- As apresentações não devem ter muita informação por slide;
- O conteúdo dos slides complementa e explica o discurso oral;



- O conteúdo descrito por texto só é recomendado quando existe necessidade de definir conceitos importantes (por exemplo, a finalidade de um construto, elementos escritos de uma lei, apresentação de uma tabela);
- O texto e a cor de fundo têm elevado contraste;
- As imagens expressam conteúdo que não podem ser descritos (conjunto real);
- As apresentações incluem elementos audiovisuais;
- As apresentações são variadas e captam a atenção do público de diferentes maneiras (alternância de títulos simples, conteúdo de texto, estímulos visuais, vídeos).
- A atenção dos participantes não é constantemente dividida entre a fala do orador e o conteúdo das apresentações. Está definido e claro quando o público concentra-se no orador ou na apresentação.
- O conteúdo do texto dos slides não é equivalente ao discurso.

Indicador - Contar histórias

A narração de histórias é um elemento chave para captar a atenção dos ouvintes e transmitir o conteúdo de forma inovadora. Somos imediatamente capturados pelo conteúdo das histórias, pois estimulam a nossa imaginação. Histórias eficazes, ou mesmo apenas anedotas, podem ser usadas extensivamente no discurso público. Não é por acaso que observamos um aumento do número de cursos de contadores de histórias na oferta formativa de formadores. Os participantes de uma preleção, enquanto ouvem uma história, podem:



- Identificar o protagonista.
- Realizar perguntas acerca da acção, estimulando assim as implicações práticas de um determinado cenário.
- Aprender conceitos com o término da história.

No decorrer de um curso de treino podemos observar narrativas num reduzido período de tempo, das seguintes formas:

- Histórias inteiras
- Anedotas.
- Experiências pessoais do orador.
- Citações históricas.

É aconselhável alternar essas modalidades de interação porque não é pretendido que a informação seja uma colectânea de experiências do orador, nem que a narração de histórias, sejam decorativas e que sobrecarreguem os conteúdos dos cursos. Existem, portanto, regras e critérios que podemos incluir na nossa lista de verificação.

1. O conteúdo da história tem um propósito educacional para o ouvinte. O final da história é útil.
2. O conteúdo da história tem teor humorístico e provoca uma resposta emocional positiva.
3. O nível das histórias é bem equilibrado no conteúdo geral (o curso não é uma coleção de anedotas e histórias).
4. As histórias melhoram a explicação do conteúdo e simplificam a definição do conteúdo.



5. A história inclui exemplos que são relevantes para o ouvinte.
6. A história possui elementos que facilitam a identificação do ouvinte (por exemplo, estamos falando de um grupo-alvo relevante: o protagonista da história é um estudante de psicologia e o público é formado por estudantes de psicologia).

Indicador - posicionamento

O posicionamento do orador na plateia é de fundamental importância para a condução de uma boa sessão. Este deve ser pensado como um ponto fundamental de atenção para o ouvinte, e assume-se como um elemento de impacto positivo.

No entanto, deve-se considerar que o posicionamento pode ser limitado pelo contexto físico e pela estrutura do público. Podem existir barreiras físicas como o pódio, a mesa, podem ou não ter área para projeção, podem ou não ter quadro negro, a aula também pode ser ministrada ao ar livre, em local aberto entre outros. Nem todos esses elementos estão sob o controle do orador, então é bom adaptar a seguinte lista de verificação ao contexto físico em que nos encontramos:

- O orador limita o uso de barreiras, posiciona-se atrás da mesa ou no pódio apenas se necessário.
- O alto-falante adota uma postura estável, não libera a tensão com pequenos passos.
- O orador só se move quando pretende uma chamada de atenção.
- O orador avança quando quer estimular uma resposta do público.
- O orador aborda o público em momentos-chave da apresentação.



- O orador não anda continuamente.
- O orador não se posiciona diante da apresentação quando é necessário a expansão de conhecimentos.
- O orador posiciona-se ao lado da apresentação para ilustrar os elementos
- O orador não vira as costas para o público.
- O orador faz uso eficaz dos vários elementos presentes na audiência (por exemplo, coloca um flip chart apenas quando pretende usá-lo).
- Se ele tem uma grande audiência, o orador posiciona-se alternadamente em diferentes pontos da audiência ou no centro para não ficar muito longe de uma parte da audiência (equidistância do grupo alvo).

Indicador - uso do flipchart

Os elementos presentes na mesa devem ter uma função, caso contrário, representam essencialmente uma distração para o público. Os indicadores a considerar neste caso são:

- O conteúdo apresentado no quadro negro é escrito com boa caligrafia;
- O tamanho dos caracteres é claramente legível, mesmo para os participantes na última fila;
- O flip chart é usado apenas se for essencial para representar o conteúdo.



A indispensabilidade do flip chart pode ocorrer nestes casos:

- É necessário desenhar um conteúdo, esse conteúdo é variável e por isso não pode ser planeado e projetado nos diapositivos (por exemplo, pode depender das respostas do público, e certamente desenhar ou escrever é um elemento facilitador em relação a fazê-lo com o ícone do rato)
- É necessário escrever conteúdo ou desenhar gráficos com base nas respostas do público
- Não é altamente recomendável escrever textos longos no flip chart, pois esse procedimento leva a perda de tempo desnecessário. As apresentações podem apresentar conteúdo de texto muito mais rápido.

Indicador - adaptar o conteúdo ao público

Um excelente professor/treinador deve saber adaptar o conteúdo ao público que frequenta o curso. Existem várias maneiras de fazer este processo. Para entender como adaptar o conteúdo ao público, convidamos a ler o capítulo dedicado a este tema. Contudo, basicamente, listamos os elementos que pode observar durante um curso de treino. Antes do curso, o professor pode ter conduzido ações de análise de necessidades significativas que não pode observar diretamente ao longo do curso, mas pode inferir.

Enunciamos os indicadores para "adaptar o conteúdo":

- O curso apresenta exemplos relevantes para o grupo de participantes



- Se o grupo de participantes é heterogêneo, os exemplos apresentados respeitam todas as partes do público, referindo-se aos diferentes setores de aplicação
- O nível de dificuldade do conteúdo está cada vez mais organizado, de forma a ajudar todos os participantes
- Quaisquer termos técnicos derivados de setores de intervenção diferentes dos do público são explicados com maior detalhe

Indicador - resposta às perguntas

Saber responder a perguntas é uma qualidade fundamental do palestrante, mas não tão trivial quanto se acredita. As perguntas, de fato, deixam os participantes livres para interagir com o professor, mas nem sempre atendem às necessidades gerais do grupo. Algumas perguntas podem apresentar problemas significativos, por exemplo:

- Eles expressam opiniões opostas às do relator
- Eles podem ser ofensivos para o palestrante ou parte do público
- Eles podem estar fora do assunto
- Eles podem expressar conteúdos já explicados acima

O professor deve, portanto, ser capaz de acomodar todas as questões e reorientá-las de acordo com as características do grupo e o objetivo do curso.

Os itens da lista de verificação a serem considerados para este indicador são:



- O orador não interrompe as perguntas, a menos que sejam realmente muito longas (mais de um minuto)
- O palestrante definiu uma regra clara para formular as perguntas (por exemplo, perguntas livres durante a aula, espaço dedicado às perguntas, perguntas apenas durante os intervalos)
- O locutor usa um critério claro para dar a palavra aos participantes, seguindo a ordem do braço no ar e favorecendo os participantes que falaram menos
- O relator responde à pergunta de forma clara, respeitando cada parte da pergunta
- O palestrante orienta a resposta à questão no que diz respeito às características do grupo
- O supervisor orienta a resposta à questão com relação ao objetivo do curso
- O relator certifica-se de que respondeu integralmente à pergunta
- O palestrante convida os participantes que precisam de respostas muito longas ou muito pessoais para discuti-los durante o intervalo ou mais tarde por e-mail
- O supervisor está disposto a responder a perguntas mesmo após o curso
- O orador modera efetivamente perguntas repetitivas ou muito pessoais
- O palestrante identifica os participantes que desejam fazer perguntas e se coloca à disposição durante o intervalo



Indicador - uso de humor

As emoções positivas facilitam a memorização e a aprendizagem. Por isso, um uso moderado do humor pode tornar a aula mais agradável, mas é importante saber doseá-la corretamente.

A palavra italiana "divertimento" (em en. Fun) vem do latim e destina-se ao verbo diverge, isto é, dirigir a atenção para outro lugar. Não é por acaso que muitas das técnicas de entretenimento são baseadas nas mudanças súbitas de atenção, de uma forma inesperada.

Saber captar e direcionar a atenção para o que queremos realçar é uma habilidade fundamental do orador, mas o humor não deve substituir a condução da aula e certamente não deve ser a única parte do curso. Da mesma forma, com que fazemos a técnica de narração de histórias, o humor deve ter uma função fundamental dentro da lição e deve ser usado de maneira compatível com o objetivo do curso.

Abaixo, podemos estudar a lista de verificação de indicadores:

- O orador recorre ao humor durante o discurso
- O humor não é ofensivo para grupos de pessoas
- O humor usado ajuda a explicar um conceito relacionado aos tópicos do programa.



Indicador - estrutura do programa

Existem muitos aspectos do conteúdo e da estrutura do programa que devem ser considerados. Neste parágrafo, foca-se nos elementos básicos para produzir um curso satisfatório:

- Os conteúdos do programa são organizados em termos de dificuldade crescente
- O orador respeita cada uma das partes do programa, discutindo todas elas adequadamente
- O programa esclarece muito bem os requisitos de entrada para o curso
- O programa define claramente os objetivos do curso
- Os objetivos do curso são cumpridos
- O programa define claramente os benefícios de frequentar o curso
- O programa alcança os benefícios prometidos
- O programa tem um sistema de verificação de benefícios prometidos a longo prazo
- O programa centraliza-se em implicações práticas e relevantes para os participantes
- O programa é baseado em dados sólidos, oriundos de bancos de dados, pesquisas científicas e boas práticas de trabalho. O orador é capaz de fornecer referências bibliográficas e dados setoriais para apoiar as hipóteses explanadas.



Indicador - exercícios

A aula de um curso de formação deve alternar diferentes tipos de métodos de entrega, prevendo adequadamente momentos de aulas frontais, análise de estudos de caso, momentos de interação entre os participantes e experiências práticas. Como parte da prática, a produção de exercícios que possam consolidar os conhecimentos dos participantes é de vital importância. Os critérios básicos para a eficácia dos exercícios são os seguintes:

- O curso inclui exercícios práticos
- Os exercícios práticos envolvem todos os participantes
- Os exercícios práticos envolvem interação entre os participantes
- Os exercícios têm instruções claras e compreensíveis para todos
- Os exercícios têm um tempo claro
- No caso de tempos de conclusão variáveis, o orador monitoriza os resultados dos exercícios dos grupos que já concluíram
- O orador oferece feedback no final do exercício e analisa os méritos dos resultados dos grupos individuais
- Os exercícios oferecem um claro valor agregado em comparação com apenas explicar os próprios conceitos e suas implicações práticas
- Os exercícios têm um nível de dificuldade proporcional ao do grupo, de modo que não são muito fáceis ou muito difíceis.
- Após a entrega das instruções, o orador sai do palco, de forma que a atenção esteja apenas nos participantes. Na verdade, ficar no palco



pode comunicar em um nível não verbal que devemos focar ainda mais a atenção no orador

- Os exercícios estão ligados a atividades que os participantes normalmente praticam na sua atividade laboral.

Indicador - avaliação da qualidade

Avaliar a qualidade de um curso é preponderante, mas não é apenas um requisito de determinados padrões. A avaliação da qualidade também ocorre informalmente pelo orador/palestrante, que em qualquer caso está receptivo para receber avaliações de qualidade dos participantes e supervisores:

- O curso apresenta um questionário de avaliação de qualidade
- O questionário utiliza índices de satisfação por meio de indicadores qualitativos e quantitativos
- O questionário usa perguntas abertas destinadas a identificar os pontos fortes
- O questionário usa perguntas abertas destinadas a compreender possíveis fragilidades do curso
- O orador/treinador analisa constantemente os feedbacks de qualidade e adapta o conteúdo do curso com base nos feedbacks obtidos
- O orador/formador está receptivo a críticas e formula perguntas aprofundadas para compreender as necessidades reais do público e dos participantes individuais



- O orador/formador equilibra o ponto de vista e as necessidades de todos os participantes, sem deixar prevalecer o ponto de vista daqueles que expressam as opiniões com mais vigor.

Indicador - contato visual

O contato visual é um elemento chave para captar e manter a atenção dos participantes. Tal como acontece com a posição do orador na platéia, o contato visual deve ser equilibrado entre todos os participantes de modo uniforme, sendo mais fácil para todos manter a atenção e conseguir ouvir o discurso. Quando o curso tem um número bastante limitado de participantes, o orador pode, na verdade, manter contato visual com todos os participantes, de forma individual, alternadamente. Se, por outro lado, tiver um grande número de participantes, o orador terá que focar-se em diferentes pontos do público em termos de macroáreas, equilibrando os pontos do público.

Devemos evitar e lembrar que alguns oradores espontaneamente focam a sua atenção num número reduzido de participantes que oferecem a linguagem corporal mais apelativa (por exemplo, balançar a cabeça, ter posturas relaxadas e abertas ou sorrir), enquanto reduzem a atenção nos restantes participantes. É importante notar, entretanto, que os participantes que necessitam de mais atenção e foco são aqueles que demonstram menos características vantajosas e de atratividade. Só assim o orador será capaz de identificar problemas críticos a tempo e geri-los corretamente.

Os indicadores de contato visual são os seguintes:

- O orador observa os participantes com muita frequência
- O orador equilibra o contato visual em todos os pontos do público



- A duração do contato visual não é contínua e dura alguns segundos por área
- O orador observa a apresentação apenas quando é necessário que o público também o faça
- O orador identifica os participantes menos satisfeitos e mantém contato visual com eles

Indicador - gestão emocional

As emoções podem certamente atrapalhar o orador e impactar negativamente o sucesso do discurso/curso, mas por outro lado podem permitir momentos de interatividade intensa e vantajosa. As emoções devem ser doseadas ao longo do período, não sendo indicado a omissão de sentimentos. Saber transmitir emoções ao público é fundamental para motivá-lo a concluir o curso ou manter os índices de atenção elevados.

Ao transmitir emoções em discurso público, devemos sempre ter em consideração que o orador não é o único protagonista em ambiente fechado, sendo que contribui e influencia o estado emocional de todos os presentes. Portanto, todos os seus actos acarretam uma grande responsabilidade.

Em termos de observação, enunciamos os elementos a considerar acerca da gestão de emoções:

O formador não usa vocalizações:

- O formador sorri com frequência, sem esforço e naturalmente
- O formador não usa um ritmo de voz muito rápido



- O formador não usa sinais de tensão (auto-manipulações)
- O formador responde com emoções positivas também a objeções e críticas
- O formador não demonstra ansiedade na preparação do público e na organização do curso
- O formador adapta facilmente o curso, em caso de imprevistos

Bibliografia

Author: Dr. Igor Vaslav Vitale, Psychologist; Organisation: International Institute of Applied Psychology and Human; Sciences, Italy

Apêndice e Formulário de avaliação para instrutores e relatórios

A melhor forma de avaliar o comportamento do professor em sala de aula é utilizar a seguinte ficha de observação. O cartão também inclui uma série de frases que pode utilizar para dar feedback ao treinador e ajudar a melhorar a performance.



Volume de voz	SIM	NÃO
Uma voz audível em todos os pontos da sala de aula		
Sistema de áudio adequado		
Volume da voz adequado com o volume dos materiais audiovisuais		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Certifique-se de que o sistema de áudio é eficaz• Testar os materiais audiovisuais, padronizando o volume com recurso a programas de edição de áudio• Realizar exercícios de aquecimento da voz em preparação para a fala, por meio do uso de vocalizações• Praticar a higiene vocal antes da preleção/curso, evitando falar muito em caso de perda da voz. Contactar o médico em caso de perdas de voz constantes• Testar o volume da voz por 3 minutos, com auxílio de um colaborador que avalia o volume da voz sentado na última fila.		



Pausa	SIM	NÃO
Uso de pausas para separar conceitos		
Uso de pausas após a introdução de termos técnicos		
Uso de pausas para estimular a resposta da sala de aulas		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Rever o material de ensino e identificar todos os termos técnicos• Incentivar o professor a fazer pequenas pausas ao mudar de assunto significativamente• Produzir 3 páginas de um texto típico de utilização prática, e identificar os momentos em que é necessário fazer uma pequena pausa e teste a fala		



Ritmo da voz	SIM	NÃO
Uso de 120 palavras / minuto		
Diminui o ritmo da voz quando o discurso é complicado		
Fala mais rápido para chamar a atenção		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Rever o material didático e selecionar os momentos mais difíceis e complexos• Produzir 3 páginas de um texto padrão usado durante uma aula, com identificação de todos os momentos mais complexos e fáceis. Testar a fala alterando o ritmo da voz de acordo com o nível de complexidade		



Expressividade de voz	SIM	NÃO
Tom de voz muda		
O tom de voz ajuda a entender o conteúdo		
O tom de voz é coerente com o conteúdo verbal		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Identificar os momentos do discurso de produção de resposta emocional• Mudar o tom de voz com frequência• Identificar onde é favorável expressar ousadia e usar um tom de voz mais baixo• Identificar os pontos em que deseja levantar dúvidas e usar um tom de voz um pouco mais alto• Expressar emocionalmente o conteúdo desejado. Treinar o tom emocional durante os ensaios. Durante a aula, será mais espontâneo a expressividade• Participar em cursos dedicados à gestão da voz		



Gestos	SIM	NÃO
Gestos coerentes		
Gestos síncronos		
Gestos de autocontato		
Gestos de abertura		
Gestos simétricos		
Não usar áreas restritas no espaço		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de fraquezas		
<p>A melhoria na qualidade dos gestos pode ocorrer de forma progressiva, dada a complexidade de coordenar durante o discurso. Preparar 3 páginas de discurso</p> <ul style="list-style-type: none">• Questionar retoricamente acerca da expressão de gestos na representação das palavras?• Repetir e treinar a fala usando apenas gestos, sem falar. Continuar até abordar todas as áreas do discurso• Repetir o discurso usando palavras e gestos• Repetir o discurso gesticulando no tempo com as palavras• Repetir o discurso certificando-se de usar um gesto assimétrico• Repetir o discurso sem nunca fechar os braços• Repetir o discurso amplificando os gestos		



Apresentações	SIM	NÃO
Informações não excessivas por slide		
O conteúdo da apresentação adiciona valores às palavras		
Textos longos apenas se estritamente necessários (para focar nas definições)		
Alto contraste entre texto e fundos		
As imagens têm um valor agregado		
Incluir materiais audiovisuais		
Os slides são diversos e estimulam a atenção por diversos meios (títulos, estímulos visuais, vídeos, animações, etc.)		
É muito claro quando os participantes devem ouvir o orador e quando observar os slides		
O texto do slide não é equivalente ao discurso		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Abrir a apresentação, e eliminar todas as palavras desnecessárias para transmitir significado• Resumir e parcelar o texto, separando os conceitos• Eliminar todas as imagens desnecessárias para agregar valor• Experimentar um fundo escuro e um texto branco• Em caso de ter slides texto, inserir gráficos, vídeos entre outros• Aumentar a fonte do texto para elevado número de audiência. Ler o capítulo “Apresentação Eficaz” deste Guia		



Narrativa	SIM	NÃO
A história tem um propósito educacional e é útil para o ouvinte		
A história provoca uma resposta emocional positiva		
O número de histórias não é excessivo		
A história apresenta bem o conteúdo do curso		
A história inclui elementos relevantes para os participantes		
A história favorece a tomada de perspectiva da história		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Perguntar a si mesmo qual é o valor educacional da história e como se relaciona com os objetivos do discurso/curso• Contar a história que pretende usar em público para uma única pessoa e verificar a envolvimento. Identificar os elementos que incrementam a atenção• Perguntar a si mesmo se a história pode explicar melhor alguns conceitos técnicos• Construir uma história com duas personagens que representem comportamentos adequados e comportamentos não adequados.• Personalizar a história para ser relevante para o grupo-alvo.• Praticar o recurso a histórias e anedotas adicionais. Construir pelo menos uma história por tópico, iniciando com o material didático,		



Posicionamento	SIM	NÃO
O orador não usa barreiras, como mesas ou pódios, a menos que seja estritamente necessário		
Postura firme e estável		
Mudar o posicionamento apenas quando pretende uma chamada de atenção		
O orador avança quando quer provocar uma reação do público		
Falar frontalmente		
Usar apenas os elementos necessários nas baias		
O orador distribui o seu posicionamento equilibrando a presença à esquerda e à direita		
O orador não anda o tempo todo		
O orador não atrapalha a visibilidade da apresentação		
O orador fica ao lado da apresentação para ilustrá-la		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Sugerir mentalmente o contacto fixo dos pés como raízes que afundam lentamente em direção ao solo. Este treino ajuda a limitar os movimentos dos pés• Aconselhar o orador a reservar um tempo para preparação em palco, removendo todas as barreiras desnecessárias. Identificar um ponto onde possam manter e expor contacto sem barreiras• Identificar os pontos do discurso em que é pretendido estimular uma resposta do grupo alvo e sugerir ao professor que passe para essas fases		



Cavalete	SIM	NÃO
Boa caligrafia		
Visibilidade dos elementos por parte de todo o público		
Uso de flipchart apenas quando necessário		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<p>Recomendar ao professor para seguir as instruções no flip chart</p> <p>Transferir o conteúdo do flipchart para o conteúdo do slide</p> <p>Limitar o recurso ao quadro negro para o conteúdo descrito pelo público, ou apenas se for mais conveniente desenhá-lo do que representá-lo digitalmente</p> <p>Se a sala não tiver um projetor, reduzir o conteúdo escrito ao mínimo</p>		



Questões	SIM	NÃO
Não interromper as perguntas (se não mais de um minuto de duração)		
Determinar uma regra clara para os momentos de interrogação		
Ter um critério claro para priorizar perguntas		
Ele / ela responde claramente à pergunta, considerando todos os aspectos da pergunta feita		
Orientar a resposta em relação às características do grupo		
Orientar a resposta em relação aos objetivos do curso		
Ele / ela garante que respondeu totalmente à pergunta		
Convidar participantes que façam perguntas muito amplas, longas ou pessoais para discuti-las no intervalo ou por e-mail		
Ele / ela também está disponível após o curso para responder a perguntas		
Perguntas moderadamente repetitivas ou excessivamente pessoais		
Ele / ela identifica os participantes que desejam fazer mais perguntas e se coloca à disposição durante o intervalo		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Escrever as perguntas a fim de identificar as perguntas mais frequentes• Preparar as respostas para as perguntas mais frequentes• Memorizar quem fez as perguntas e usar um mecanismo para priorizar as perguntas mais importantes• Ler atentamente o capítulo “Métodos eficazes para responder a perguntas” deste guia		



A estrutura do programa educacional	SIM	NÃO
Os tópicos têm dificuldade crescente		
O programa trata de todos os temas apresentados no programa		
Requisitos claros de entrada no curso		
Objetivos claramente apresentados		
Os objetivos do curso são respeitados		
Os benefícios do curso são claramente apresentados		
Os benefícios do curso são respeitados		
Presença de um sistema de verificação dos objetivos e benefícios prometidos		
O programa é construído em uma base sólida de dados e pesquisas		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Rever os slides e procurar a congruência entre o material apresentado e cada elemento indicado no programa• Incluir um questionário de avaliação de aprendizagem• Incluir um questionário de revisão de benefícios de curto e longo prazo		



Exercícios	SIM	NÃO
Os exercícios estão presentes		
Os exercícios envolvem todos os participantes		
Os exercícios têm instruções claras e compreensíveis		
Os exercícios têm um tempo claro		
O orador monitora os resultados dos exercícios já realizados		
O palestrante oferece feedback detalhado por grupo		
Os exercícios oferecem um valor agregado que não pode ser alcançado nas aulas frontais.		
Os exercícios não são muito fáceis ou muito difíceis		
Depois de entregar os exercícios, o orador se afasta do público		
Os exercícios estão relacionados com as atividades práticas normalmente realizadas pelo grupo alvo		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Produzir os exercícios• Escrever as instruções exatas, o mais claramente possível• Definir com antecedência um método de gestão para qualquer participante que não queira realizar os exercícios• Relacionar os exercícios com os objetivos e benefícios do curso• Questionar os benefícios do exercício para garantir uma melhor aprendizagem em relação à explicação frontal		



Avaliação de qualidade	SIM	NÃO
Usar um questionário para as verificações de qualidade		
Presença de indicadores qualitativos e quantitativos de qualidade		
Presença de perguntas abertas investigando os pontos fortes		
Presença de perguntas fechadas investigando os pontos fortes		
O formador avalia os feedbacks e adapta o curso		
O formador está receptivo a críticas e a fazer perguntas para compreender as necessidades dos participantes		
O formador considera o ponto de vista de todos os participantes, sem fazer prevalecer apenas quem expressa a opinião com mais força		
Notas de observação		
<hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Incentivar a autocrítica no treinador, e identificar pontos fracos• Recomendar o uso de questionários de qualidade• Indicar os pontos fracos com base nos resultados do questionário• Identificar mudanças de curso com base nos resultados obtidos• Colocar em prática uma análise estatística dos resultados obtidos		



Contato visual	SIM	NÃO
Observar os participantes		
O formador equilibra o contato visual entre todos os participantes		
O contato visual não é contínuo em pontos únicos, dura alguns segundos		
O formador observa a apresentação apenas quando é necessário que também o público o faça		
O treinador identifica os participantes menos satisfeitos e usa o contato visual		
Notas de observação		
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Convidar o professor a seguir as instruções relacionadas ao contato visual• Sugerir ao professor que se familiarize com a sala de aula e experimente técnicas de contato visual na ausência dos participantes, a fim de estar pronto para colocá-las em prática presencialmente		



Gerenciamento de emoções	SIM	NÃO
Fala sem hesitação, gagueira, etc.		
Fala sem vocalização (sons aah, eeh)		
Risos autênticos		
Fala sem mostrar tensão		
Fornece emoções positivas também para objeções e questões críticas		
Não demonstra ansiedade na preparação do discurso		
Adapta facilmente o curso em caso de eventos imprevistos		
Notas de observação		
<hr/> <hr/>		
Exercícios sugeridos em caso de limitações		
<ul style="list-style-type: none">• Solicitar ao professor para substituir as vocalizações por pausas• Convidar o professor a praticar técnicas de meditação, auto-hipnose e relaxamento antes de participar no curso• Em caso de distress psicológico, recomendar a consulta de psicologia• Aconselhar o professor a preparar uma lista das perguntas mais prováveis e preparar as respostas com antecedência• Sugerir ao participante a utilização dos três produtos intelectuais do projeto: o Manual, a plataforma de E-learning e o sistema de Realidade Virtual• Sugerir para evitar o consumo de substâncias que aceleram e aumentam a sensação de ansiedade (café, estimulantes, chás excitadores).• Ler atentamente o capítulo deste manual os “Protocolos para redução da fobia de falar em público”		



IX. EXERCÍCIOS PARA O MELHORAR DO DISCURSO PÚBLICO

Resumo

Falar em público é algo que a maioria das pessoas luta. Quando solicitados a falar na frente de uma plateia, eles enfrentam o medo ou não têm as habilidades para fazer o discurso com sucesso. Este artigo tem como objetivo destacar a importância de falar em público no dia a dia das pessoas e dar ao leitor as ferramentas necessárias para aprimorar suas habilidades de falar em público. Nesse contexto, falar em público é definido como o processo de concepção e entrega de uma mensagem a um público.

Neste artigo, uma variedade de exercícios, atividades e estratégias de falar em público são reunidos e apresentados para o iniciante ou orador experiente. Estes exercícios foram reunidos e divididos em unidades temáticas para que o leitor tenha fácil acesso aos mesmos e os pratique de acordo com a sua utilização. Especificamente, as duas unidades temáticas principais são exercícios de aquecimento e exercícios principais de falar em público. Os exercícios de aquecimento são divididos em três seções: exercícios de respiração, exercícios de voz e exercícios corporais. Tudo isso pode ser usado pelo palestrante antes do evento para preparar seus músculos corporais e vocais para o discurso. Os principais exercícios de falar em público também são divididos em três seções: o não verbal, o verbal e os exercícios para corrigir quaisquer fraquezas.

Eles são meticulosamente planejados e colocados juntos para abordar as duas questões centrais de falar em público; ter conteúdo claro e coerente e comunicar esse conteúdo de forma eficaz. Na seção não verbal, o locutor pode praticar sua postura, gestos, contato visual, expressões faciais e autoridade vocal. Na seção verbal, ele pode praticar suas habilidades de contar histórias, sua velocidade e articulação e



aprender a escrever seu discurso público de uma forma que os ajude a transmitir sua mensagem de forma eficaz, conectar-se e persuadir o público. Na seção final de emendar os pontos fracos, eles receberão dicas sobre como se preparar para o evento de falar em público e como eliminar quaisquer problemas praticando em frente a uma audiência fictícia ou gravando a si mesmos, ter conteúdo claro e coerente e comunicar esse conteúdo de forma eficaz.

Para que um orador público faça um discurso eficaz, que alcance seus objetivos, mova o público e cause impacto, precisará praticar essa habilidade. Este artigo oferece um número significativo de exercícios que podem aumentar a confiança dos oradores em suas habilidades, ao mesmo tempo que os ajuda a melhorar suas habilidades e a criar um discurso memorável.

Introdução

Falar em público é uma arte, é uma ciência. Esta habilidade vital de se expressar e transmitir uma mensagem, é impactante para a vida de cada pessoa no seu círculo social e história, tanto própria como universal.

Quando um indivíduo se encontra perante uma audiência atenta às suas características particulares e ao discurso realizado, é normal o surgimento de sinais típicos de ansiedade tais como: pés e mãos frias, a voz trêmula, suor frio, desconforto. Mesmo quando estamos perante formadores mais experientes é possível que tenham ansiedade, porém conseguem que estes sinais sejam menos notórios através de exercícios de autocontrole. Quando confrontados com a necessidade de se levantar ou afirmar conhecimentos perante um grupo, os formadores podem sentir emoções mais intensas e negativas, e exteriorizar sinais de medo e de rejeição (entrelaçar as mãos). Várias pesquisas sobre o medo demonstraram que o medo específico de falar em público é frequente na lista



enunciada, estando no topo da lista referenciada (acima do medo de morrer). Isso porque, em um nível primordial, as pessoas têm medo de serem rejeitadas no grupo social, condenadas ao ostracismo. No entanto, todas as pessoas precisam de falar em público durante a sua vida, seja numa sala de aula como aluno ou professor, em apresentações acadêmicas ou profissionais, ou simplesmente aplicar um discurso persuasivo de uma ideia ou instrumento. A lista pode continuar indefinidamente, pois grande parte da comunicação na sociedade é realizada através da fala, pertencendo a curtas instâncias de discurso público em um contexto quotidiano. Falar em público tem um papel crucial na vida das pessoas e desenvolver habilidades de melhoria e de autocontrole (estratégias para realizar um discurso) é muito importante para lidar com o medo e com as diferentes circunstâncias da vida. A comunicação permite formar conexões, influenciar decisões e motivar mudanças. Sem habilidades de comunicação, a capacidade de progredir no mundo do trabalho e na vida seria quase impossível. Falar em público eficazmente envolve um processo complexo de compreensão e de estudo do grupo alvo, avaliando os objetivos, escolhendo adequadamente os elementos para o discurso, os tópicos de modo a atingir uma mensagem específica. Um orador de elevada qualidade técnica planeia o seu discurso, organiza as ideias e reformula todos os elementos presentes. O objetivo deste documento será enunciar e instruir o formador a utilizar várias ferramentas facilitadoras do discurso público e de todas as habilidades associadas ao processo de criação e transmissão de conhecimentos através de estratégias e exercícios de simples execução. No início, são apresentados exercícios de aquecimento que permitem o relaxamento muscular incluindo os músculos que interagem na produção da voz, e claro levam à redução da ansiedade. Estes exercícios permitem que o formador se prepare fluentemente para os objetivos centrais do discurso. Podemos reunir os exercícios em três seções: exercícios verbais, não verbais e de correção.



Exercícios de aquecimento

Os exercícios de aquecimento são exercícios realizados antes, da apresentação ao público e tem como principal objetivo o relaxamento corporal. Tal como os atletas de alto rendimento necessitam de treino, os oradores precisam de treino diário e prévio a cada performance. O ato de ativação corpóreo permite que tanto o corpo quanto a voz estejam preparados para as variações durante o discurso, mantendo uma conversa fluente e natural que envolve todo o público.

A comunicação verbal eficaz não depende apenas do transmitido pelo orador, da qualidade do conteúdo, mas também da qualidade do discurso e apresentação pública. Se a apresentação for rígida e monótona e o formador estiver obcecado nos objetivos principais, a formação pode não corresponder às expectativas do grupo. Todo o conhecimento deve ter uma interação, e o principal pilar é criado entre os intervenientes e fluidez de relação. Além disso, o aquecimento da voz pode prevenir lesões vocais e pode ajudar a voz a fluir com mais naturalidade.

Os exercícios que propomos podem ser realizados em qualquer local: em casa, no auditório, antes de praticar o discurso ou antes do horário do evento de falar em público.

1. Exercícios de respiração

A respiração é fundamental no processo de falar, primordial para a vida é indispensável para projectar a voz. Por mais inactivo que pareça, o orador deve prestar muita atenção à sua respiração e movimentos respiratórios. Quando um indivíduo se encontra sob pressão, há possibilidade dos movimentos respiratórios não serem síncronos o que leva diretamente a um sinal de nervosismo intrínseco e facilmente



observável pelo público. A maioria dos oradores não apresentam treino específico em canto ou condições atléticas exímias, tendo provavelmente uma respiração superficial e mal direccionada. Praticar um tipo de respiração mais profundo e controlável como a respiração diafragmática pode ajudar a tornar a voz mais estável, a manter a sonoridade ou variar a projecção da voz.

1.1 Respiração Diafragmática

Podemos caracterizar a respiração diafragmática como uma respiração predominantemente abdominal onde o abdómen expande e contrai-se. Junto com a parede abdominal, o diafragma se achata e relaxa e, portanto, é responsável pela produção de sons durante a expiração.

Como praticar a respiração diafragmática

- Manter uma posição ortostática com os os pés separados à largura dos ombros.
- Apoiar o peso do corpo na cintura pélvica e nas pernas, em vez de travar os joelhos.
- Relaxar e libertar conscientemente os ombros.
- Permitir a expansão abdominal fluir. Se está a segurar o estômago, deixe-o ir.
- Colocar as mãos no abdômen. Verificar se o abdômen está distendido na inspiração e reduz na expiração (movimentos respiratórios correctos).
- Inspirar pelo nariz e contar até 4. Contar devagar: 1 - 2 - 3 - 4. (Ao inspirar, sentir o diafragma e observar que o abdómen distende)



- Expirar pela boca e contar até 4 de igual modo que anteriormente. (Sentir a expansão diafragmática com respectiva diminuição abdominal).
- Inspirar e expirar várias vezes, contando até 4, mantendo os ombros, o abdômen e as pernas relaxadas.
- Após se sentir à vontade com a contagem até 4; o treino permitirá aumentar gradualmente para uma contagem de 8 ou até 10.

Variações do exercício:

- Deitar-se no chão ou sentar-se numa cadeira com as pernas descruzadas e seguir as etapas descritas acima.
- Usar a expiração para soar cada um dos sons das vogais. Deixar cada um fluir naturalmente sem recurso à força, fluindo através de uma garganta relaxada.

Por exemplo:

'A' vai se tornar ahhhhhhh ... como em 'são'

'E' é Eeeeeeeeeeeee ... como em 'fácil'

'Eu' é llllllll ... como em 'olho'

'O' é Ooooooo ... como em 'Oh'

'U' é Uuuuuuuu ... como em 'você'



1.2 Respiração ofegante “tipo cachorrinho”

Este exercício serve para treinar as costelas de modo que possam alongar e permitir que o ar desça em direção ao abdómen.

Como praticar:

- Entrelaçar os dedos e colocar atrás da cabeça.
- Manter o posicionamento normal dos ombros e relaxados.
- Abrir a boca, colocar a língua para fora e fazer movimentos linguais semelhantes aos cães.
- Sentir os movimentos de expansão e retração da caixa torácica.
- Repetir os movimentos semelhantes a um cão feliz e um cão zangado. Pode alternar também entre o ofegar rápido e lento.

2. Exercícios de voz

No processo de falar emitimos sons pela laringe (caixa de voz) através das cordas vocais. Cada indivíduo tem um tom de voz característico e diferente, dependendo do tamanho das cordas vocais e dos efeitos que a garganta, a boca e as passagens nasais têm no tom vocal. O aquecimento alonga as pregas vocais e aumenta o fluxo sanguíneo para a laringe e outras partes do corpo, incluindo pulmões, lábios e língua. Isso reduz a fadiga vocal e a rouquidão ao usar a voz por longos períodos. Permite também que a projecção de voz seja mais eficaz e constante, concedendo ao orador a capacidade de utilizar uma vasta gama de tons de voz, o que diferencia e enaltece a fala.

- A mandíbula ou temporomandibular



No aquecimento devemos aquecer logo a mandíbula de modo estimular a sensibilidade oral. A boca deve movimentar-se com diferentes amplitudes desejáveis, desde uma abertura total ou semicerrada. O orador pode falar com a mão à frente da boca, ou com o movimento reduzido pelos lábios e dentes semicerrados.

Como praticar:

- Pronunciar os sons seguintes com uma elevada amplitude no movimento da mandíbula. Exagerar e prolongar as vogais:

wee-ee-ee-ee-ee

porque-aaaaaa

wo-oooooo

wah-ah-ah-ah-ah

- Pronunciar as sílabas seguintes com movimentos exagerados da mandíbula:

bah-bah-bah-bah-bah

mah-mah-mah-mah-mah

wah-wah-wah-wah-wah

fah-fah-fah-fah-fah

pah-pah-pah-pah-pah

bee-boh-fee-foh-mee-moh



wee-woh-de-doh-gee-goh

jee-joh-pee-poh-tee-toh

Kee-koh-lee-loh-nee-noh

kwee-kwoh-ree-roh-see-soh

- Pronunciar as sílabas seguintes com movimentos exagerados da mandíbula e da língua:

dah-dah-dah-dah-dah

jah-jah-jah-jah-jah

lah-lah-lah-lah-lah

kwah-kwah-kwah-kwah-kwah

sah-sah-sah-sah-sah

thah-thah-thah-thah-thah

gah-gah-gah-gah-gah

kah-kah-kah-kah-kah

nah-nah-nah-nah-nah

rah-rah-rah-rah-rah

tah-tah-tah-tah-tah



- Com a mandíbula completamente relaxada, descansar a língua normalmente no fundo da boca. Seguidamente, empurrar a língua para baixo e pronunciar as seguintes sílabas, retornando à posição relaxada após o término de cada uma.

sah diga veja então então

zah zay zee zo zoo

kah kay kee ko koo

gah gay gee go goo

3. Os lábios

Após o procedimento para aquecer a mandíbula, devemos realizar movimentos específicos para os lábios. Para a articulação das palavras é necessário o relaxamento dos lábios. Deixar os lábios flexíveis e prontos para se articular, induzindo o treino através do seguinte exercício.

Como praticar:

- Esticar o lábio inferior sobre o lábio superior e, em seguida, esticar o lábio superior sobre o inferior. Alternar este movimento síncrono com rapidez crescente.
- Apertar os lábios o mais firmemente possível e, em seguida, relaxar. Realizar dez vezes este exercício lentamente, e depois realizar mais dez vezes de modo rápido.
- Repetir as sílabas enunciadas de modo lento e aumentando a velocidade, sempre com movimentos exagerados dos lábios.



seja-eu-seja-eu-seja-eu-seja-eu

bo-po-bo-po-bo-po-bo-po

foge-foge-foge-foge-foge

vro-vro-vro-vro-vro-vro

whee-who-wa-who

bale-se-mantenha-borde-apicultor

mle-mle-mle-mle-mle-mle

flack-mack-flack-mack

- Com a mandíbula e a língua relaxadas na posição normal, tentar utilizar somente os lábios ao ler os seguintes sons vocálicos. Fazer uma mudança distinta entre cada.

ah-ah-ah-ah-ah-ah-ai

ay-oh ay-oh ay-oh ay-oh

ee-oo ee-oo ee-oo ee-oo

- Após o relaxamento dos lábios e língua, pronunciar os sons vocálicos fechando e abrindo a mandíbula.

ee-oo ee-oo ee-oo ee-oo

oo-aw oo-aw oo-aw oo-aw

ee-aw ee-aw ee-aw ee-aw



ee-ah ee-ah ee-ah ee-ah

4. Trava-línguas

Embora a língua geralmente atue sem um treino consciente de direção espacial, ao discursar, podem surgir momentos em que a articulação das palavras não seja o mais adequado, ocorrendo dificuldade em emitir o som e erros de pronúncia. Podemos sugerir o seguinte exercício para aquecer a língua de modo a estimular a pronúncia correta e clara.

Como praticar:

- Abaixo encontramos alguns trava-línguas. Comece dizendo um por um lentamente no início.
- Continuar e aumentar a velocidade sem cometer erros.
- Se cometer um erro, comece de novo o trava-língua, um pouco mais devagar.
- Falar todos os sons consonantais finais (como t, d e p) distintamente.
- Certificar-se de enunciar sons de vogais (como a, e, i, o e u) distintamente.

Peter Piper pegou um pedaço de conserva

pimentas;

Um pedaço de pimenta em conserva Peter Piper



escolhido.

Se Peter Piper pegasse um pedaço de conserva

pimentas,

Onde está o picadinho de pimenta em conserva Peter

Piper escolheu?

Quando uma torção tornava-se uma torção

torção,

Para torcer uma torção, três torções ele faria

torção.

Mas se uma das reviravoltas se desvincular do

torção,

Em seguida, a torção, distorcendo, distorcendo o

torções.

Se Thistle Thistle, o peneira-cardo, peneirou

uma peneira de cardos não penetrados,

onde está a peneira de cardos não penetrados que

Theofilus Thistle a peneira de cardo peneirada?



5. Exercícios corporais

A menos que o orador esteja limitado no pódio pela presença de microfones fixos, não deve ficar parado num determinado lugar durante uma palestra. No entanto, deve ter cuidado para que o movimento não ofusque a fala. Como orador, devemos estar cientes de como nos movimentamos durante o discurso. Um método comum para integrar facilmente algum movimento com a fala é dar alguns passos sempre que fizermos a transição de uma ideia para a próxima. Mover-se apenas em pontos de transição, ajuda a focar a atenção do público na transição de uma ideia para a próxima, e também pode aumentar a franqueza não verbal ao se aproximar dos diferentes segmentos. Ao praticar os exercícios a seguir, ajudamos o corpo a se soltar e ficar atento ao lugar que ocupa no espaço.

Aquecimento cabeça extremidades

Este exercício ajuda a relaxar todas as partes do corpo, uma a uma, e a libertar a tensão.

Como praticar:

- Começar pela cabeça. Fazer uma massagem na cabeça. Em seguida, puxar o cabelo suavemente para acordar o couro cabeludo. Apertar o rosto com as mãos, prestar atenção principalmente nas bochechas e nos lábios, que trabalham muito durante a apresentação. Com as pontas dos dedos, bater suavemente no rosto. Com a base das mãos, massagear suavemente os músculos da temporomandibular e mandíbula.
- Continuar com o pescoço através de movimentos suaves, e gentilmente ir dando impulso e intensidade. Movimentar causalmente o queixo até o peito e sentir o alongamento ao longo da nuca. Em seguida, colocar a orelha esquerda mais perto do ombro do mesmo lado esquerdo. Trazer



o braço esquerdo até a orelha direita e, muito delicadamente, puxar o pescoço para perto do ombro para sentir um alongamento ao longo da lateral do pescoço. Repetir no lado contrário.

- Em seguida, passar para a região dos ombros. Elevar os ombros próximo às orelhas. Imaginar como se um alfinete estivesse puxando e permitir que os ombros relaxem. Durante a apresentação, é benéfico ter os ombros relaxados e sem tensão. Balançar os ombros e estender os braços em um ângulo de 45 graus, movê-los e sacudir para um lado e outro.
- Passamos para a região das costelas. Assumir uma postura ampla e dobrar o joelho esquerdo, manter a perna direita esticada e leve, o braço direito para cima e por cima da cabeça. Sentir um alongamento ao longo do lado direito. Fazer o mesmo procedimento para o lado oposto.
- Depois das costelas, o foco centra-se na coluna vertebral. Com os pés um pouco mais largos do que a largura da cintura pélvica, deixar o queixo anteriorizar para o peito, os ombros relaxados. As mãos tentam tocar nos pés, os joelhos dobram ligeiramente e a cabeça pende entre com os braços caídos. Manter esta posição por um período de três respirações, e na expiração final, voltar a subir na direção oposta.
- Em seguida, temos o relaxamento da cintura pélvica. Assumir uma postura ampla, colocar as mãos na cintura e fazer movimentos amplos em círculos. Voltar para o lado contralateral. Relaxar os glúteos com pequenos balanços, e sacudir a zona nadegueira. Flectir ligeiramente os joelhos, colocar os braços na posição de boxe junto ao corpo. Em seguida, com pequenos balanços sacudir o corpo, movendo os punhos ligeiramente para cima e para baixo.
- Finalmente, os tornozelos. Equilibrar-se numa perna, assumir a posição de bailarina com o pé no chão e fazer círculos com o tornozelo, enquanto



o dedo do pé (hálux) permanece no mesmo lugar. Voltar para outra direção e trocar o pé de apoio.

Ande como ...

Este exercício é ótimo para observar a transferência de carga do corpo e para quais mudanças emocionais / mentais que ocorre quando tentamos andar como outra pessoa.

Como praticar:

- Pensar numa pessoa próxima e caso não se recorde de nenhum elemento específico, pode treinar com os seus familiares e amigos.
- Imitar a marcha, modificar o estilo após vinte segundos.
- Percorrer o espaço e analisar a sensação do movimento que realizou, o estilo próprio. Está cifosado? Arrasta os pés? Tem os ombros anteriorizados?
- Praticar o mesmo movimento falando. Verificar as diferenças entre falar de forma desleixada ou corretamente com a cabeça erguida.
- Observe qual o estilo de caminhada mais eficaz.

Todos os exercícios mencionados acima, ajudam a preparar o corpo e voz para o discurso público, focando uma tarefa específica e diminuindo os níveis de ansiedade. Estar atento aos limites físicos do seu corpo e não exagerar na fase de aquecimento. Adotar uma posição confortável.



Principais exercícios para falar em público

A primeira parte de transmitir sua mensagem é a própria mensagem. Quando o que se diz é claro e coerente, é mais provável que as pessoas prestem atenção. Por outro lado, quando uma mensagem é ambígua, as pessoas geralmente param de prestar atenção. A segunda parte de fazer sua mensagem ser ouvida é ter uma comunicação eficaz

Preste atenção às suas habilidades.

pode ter as melhores ideias do mundo, mas se não possuir habilidades básicas para falar em público, terá problemas para fazer com que alguém ouça.

As atividades abaixo irão ajudá-lo a melhorar sua velocidade de fala, gerenciar suas habilidades de narrativa necessárias para falar para um público e lhe darão maneiras de se conectar com seu público. Além disso, você aprenderá a usar dicas não verbais, como gestos, expressões faciais e linguagem corporal para tornar sua fala mais envolvente.

Exercícios não verbais

Como a pesquisa mostrou, a maior parte da compreensão do público da mensagem falada reside na comunicação não verbal. Especificamente, como Albert Mehrabian afirmou, o rosto do locutor transmite cinquenta e cinco por cento da informação, os vocálicos transmitem trinta e oito por cento e as palavras transmitem apenas sete por cento. Isso significa que quando estiver fazendo um discurso, a linguagem corporal ou os gestos apropriados o ajudarão a transmitir sua mensagem de maneira eficaz. Considerando esse fato, é natural prestar atenção específica à



parte não-verbal de sua apresentação, preparando-se conscientemente e praticando os exercícios a seguir.

Exercício de postura

A maneira como se posiciona na frente do público demonstra a sua forma de estar enquanto orador. Se estiver em posição ortostática pode se comunicar em silêncio, e detém uma posição de poder. Se, no entanto, está de pé mas cifosado ou apoiado em algum objeto, pode transmitir ao público má preparação e ansiedade e diminuir a sua credibilidade. No entanto, se precisar ficar imóvel por algum motivo, esta atividade ajudar-lhe-á a fazê-lo com eficácia. A consciência da postura que necessita pode ser treinada conjuntamente com o exercício de aquecimento “Ande como”.

Como praticar:

- Praticar ficar em pé com os dois pés é natural e lógico, e muitos oradores sentem-se confortáveis em ortostatismo com extensão dos membros inferiores, cruzados. Mas tal posição pode distrair os ouvintes.
- Praticar ficar de pé "à vontade". Coloque os pés separados à largura dos ombros. A posição deve manter a planta dos pés assentes no chão, com distribuição equitativa do peso. Esta posição transmite confiança e fiabilidade.
- Praticar novamente a posição ortostática erecta imaginando que tem uma corda que liga a sua cabeça ao tecto. Imaginar aumentar a tensão na corda e a cabeça e costa se endireitarem automaticamente.
- Estar em pé em bicos de pés transmite vitalidade e energia.



Exercício de gestos

Ao falar perante o público gesticular é inevitável. Os gestos são importantes para apoiar o discurso e não devem ser exagerados ou subjugados. Os gestos devem ser claros e apropriados. A prática contínua faz com que seja mais cauteloso na sua seleção e autocontrole.

Como praticar:

- Primeiro, pratique falar com os braços ao longo do corpo sem fechar as mãos. Relaxe e deixe seus braços estendidos ao longo do corpo.
- Em seguida, pratique gestos especificamente relacionados ao seu conteúdo. O movimento ou gesto precisa surgir organicamente de seu conteúdo para ser eficaz. Ou seja, se está a descrever algo muito grande, pode indicar o tamanho com os braços bem abertos. Se pelo contrário quiser apontar para a um gráfico utilize um gesto claro e amplo.
- Finalmente, pratique alguns aspectos teatrais a acrescentar no seu discurso nomeadamente assumir uma voz ou um gesto para ilustrar um ponto. O gesto deve ser ousado e claro para que o público perceba o que pretende transmitir. Após essa pequena encenação regresse ao estilo de apresentação normal.

Pode realizar os exercícios em frente a um espelho para obter melhores resultados. ter noção da sua autoimagem pode ajudar.



Exercício de contato visual

O contato visual pode ser uma ferramenta poderosa. Ele pode comunicar uma ampla gama de emoções; tristeza, compaixão, medo. Também tem o poder de transmitir significado e é um sinal de confiança. No entanto, quando se encontra em frente ao público, pode esquecer o contato visual e se fixar nas anotações, olhe para o chão e geralmente evite a comunicação direta com os olhos. Este exercício fornecerá dicas úteis para fazer contato visual.

Como praticar:

- Faça uma apresentação simulada. Reúna alguns amigos, colegas ou familiares e pratique com eles. Você não precisa de muitas pessoas; dois ou três são suficientes.
- Pratique seu discurso na frente deles. Certifique-se de manter contato visual com eles, mas não focalize apenas em uma pessoa. Alterne seu foco em cada pessoa de seu público após 3-5 segundos.
- Se você achar que olhar para o seu público é intimidante, você também pode recorrer ao contato visual "falso", olhando para a parede acima de suas cabeças ou varrendo a sala. Mas tenha cuidado, pois isso pode parecer mecânico se você continuar fazendo isso por um longo período. Tente alternar o contato visual "falso" com o contato visual real para um processo mais natural.
- Finalmente, depois de tentar essas técnicas, você pode alternar o olhar das anotações para o público. Durante seu discurso público, você terá que olhar suas anotações de vez em quando; é apenas natural. Mover o olhar das notas para as pessoas é extremamente importante. Tente não mover seus olhos muito rápido das notas para a platéia; ele precisa parecer natural. Lembre-se de que suas anotações existem para ajudá-



lo a se lembrar do que você tem a dizer. Seu foco principal deve ser o seu público.

Você não precisa praticar todo o seu discurso nesta apresentação simulada, apenas uma parte dela. O objetivo é familiarizar-se com o contato visual e usá-lo de forma eficaz.

Exercício de expressão facial

Quando falamos o seu rosto conta uma história. Como palestrante, você deve ser ciente da aparência do seu rosto enquanto fala. Assim como os gestos, as expressões faciais podem ser usadas estrategicamente para realçar o significado. Durante seu discurso público, há dois extremos que você deseja evitar: nenhuma expressão facial e expressões faciais muito vívidas. Seu objetivo é mostrar uma variedade de expressões faciais adequadas enquanto fala e é isso que você vai conseguir com a atividade a seguir.

Como praticar:

- Abaixo encontrará um pequeno texto. Tente dizê-lo com diferentes expressões faciais para perceber quais pistas não-verbais está transmitindo enquanto fala. Também pode usar outro texto de sua escolha.
- Tente proferir o texto com as sobrancelhas levantadas, sugerindo espanto.
- Em seguida, fazê-lo com a testa franzida, o que pode implicar raiva ou contemplação.



- Pode até tentar dizer o texto inteiro sorrindo como se estivesse extremamente feliz.
- Observe como cada expressão facial o afecta e como esta altera o significado do seu texto e a mensagem que deseja passar. Serão essas as expressões faciais mais apropriadas para o contexto específico?

O texto:

A sorte não é uma questão de sorte. Sortudo!

Thomas Jefferson disse uma vez: "*Acredito muito na sorte e acho que quanto mais trabalho, mais tenho dela.*" Mas o que é sorte? O dicionário Webster sugere que sorte são os "eventos ou circunstâncias que operam a favor ou contra um indivíduo".

Na verdade, sorte não tem nada a ver com algo contra ou favor de alguém, neste caso o orador. A sorte não é uma questão de sorte. É uma questão de estar aberto a novas experiências, perseverança, trabalho árduo e pensamento positivo.

Quando Steven Spielberg, de dezessete anos, passou algum tempo com seu primo no verão de 1965 foram visitaram as fotos da Universal. O eléctrico parou num dos palcos de som. Spielberg foi até ao WC para assistir um pouco da ação real. Pelo caminho encontrou um rosto desconhecido que exigiu o porquê de estar ali. Spielberg contou a sua história e a partir daí iniciou o seu percurso até chefe do departamento editorial da Universal Studios. Spielberg conseguiu demonstrar o seu valor a Chuck Silvers logo no dia seguinte a ter entrado nas instalações e realizou quatro dos seus filmes de oito milímetros e iniciou a carreira de sucesso que todos conhecemos.



Exercício feliz / triste

Ao falar perante o público, tente transmitir o significado que pretende, usando a paralinguagem e não apenas o que quer dizer. Utilizar todos os utensílios que tem a seu dispor, nomeadamente tom ou expressão vocal para comunicar sua mensagem não verbalmente. Por exemplo, pode dizer "Estou muito feliz por estar aqui hoje", mas, se a sua voz pode parecer assustada, trémula ou até entediada terá o efeito contrário para o ouvinte, pelo que as expressões verbais e não verbais devem estar em sintonia. Treine para que tal aconteça.

Como praticar:

- Abaixo encontrará pequenas frases para praticar a mudança de tom. Se quiser, pode usar frases diferentes que encontre online ou até mesmo partes do próprio discurso público;
- Imagine que acabou de ver algo muito entusiasmante e quer contar a todos! Comece a treinar as frases mas abaixo referidas;
- Então imagine algo que o irrita. Profira as frases com raiva;
- E assim por diante. Pode treinar com todas as emoções que vêm à mente; entediado, tristemente, apressado, rindo, etc.
- Depois de tentar treinar um tipo de emoção de cada vez, misture as coisas alternando suas emoções enquanto fala. Por exemplo, pode ficar triste e feliz. Comece com uma emoção e gradualmente mude para a próxima. A mudança de uma emoção para a outra deve ser natural e gradual porque é assim que fala no seu discurso normal do dia a dia;
- Esta atividade pode parecer estranha no início, mas é muito importante praticar como parecer real ao falar emocionado.



As frases:

Sandes de pepino

De volta à estaca zero

É tudo grego para mim

Reduza o fogo para médio-baixo e cozinhe até que os verdes estejam macios

Limpe seu quarto

Por favor, me ajude a carregar essas caixas pelas escadas acima.

Diga asneiras

Como mencionado anteriormente, sua apresentação é ainda mais importante do que o que diz, e este exercício ajuda a aprimorá-la. Para este exercício, o que diz não é importante. Mas o modo como passa sua mensagem, mesmo que não faça absolutamente nenhum sentido, é o que mais importante.

Como praticar

- Abaixo encontrará um parágrafo do gerador de texto lorem ipsum. É um texto aleatório em latim, que pode ser lido facilmente;
- Pratique dizer o texto em voz alta como se estivesse fazendo um discurso;
- Preste atenção ao seu tom, suas expressões faciais e até mesmo seus movimentos corporais enquanto fala o texto.



- Faça com que o discurso pareça interessante apenas pela forma como o verbaliza, mesmo que não faça sentido.

O texto:

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Duis in velit nec lectus vestibulum eleifend. Nulla em bibendum sapien, ac dapibus arcu. Sed laoreet, sapien et auctor vestibulum, turpis sapien vestibulum ipsum, in tempor magna nulla ut diam. Vestibulum vel neque congue, rhoncus leo ut, fringilla dui. Aenean ornare nisi dui, non lacinia arcu laoreet at. Phasellus egestas eget nisl eu mattis. Suspendisse euismod erat id eros suscipit cursus. Praesent enim odio, tempor quis elit id, ornare interdum tortor. Etiam sapien massa, tincidunt ut urna a, vulputate luctus massa. Etiam lacinia metus augue, sed efficitur turpis porta dignissim. Em hac habitasse platea dictumst. Etiam mattis consectetur orci em aliquet. Em urna mauris, bibendum ac mi in, aliquam elementum nisi. Curabitur condimentum mauris ac velit ullamcorper, nec fermentum orci mollis.

Nunc metus felis, luctus gravida ornare et, elementum sed lectus. Sed luctus quam vel lorem accumsan pretium. ID de número inteiro placerat nulla. Curabitur mattis tortor ac molestie condimentum. Donec dignissim arcu et molestie faucibus. Quisque rutrum neque sed malesuada aliquam. Curabitur quis fringilla magna. Aliquam arcu inteiro e porta faucibus. Sed efficitur dolor feugiat, dapibus sapien nec, convallis ante. Suspendisse sollicitudin porttitor euismod. Nullam id tortor em velit cursus elementum facilisis em ex. Em hac habitasse platea dictumst. Nullam pellentesque nisl vitae odio cursus, ac venenatis ante mollis.



A Nomenclatura das coisas

Mesmo sendo um exercício dramático, também pode ser útil para falar em público. Um bom orador precisa do que este jogo de improvisação oferece: uma consciência da linguagem corporal e da comunicação não verbal enquanto desenvolve a concentração. Esta atividade é brilhante para concentração ou foco e só funciona se estiver presente no agora.

Como praticar

- Ande com autoridade ao redor do espaço, nomeando tudo o que vê como algo diferente do que é.
- Deve apontar para o objeto ao declamar seu novo nome.
- Por exemplo, vê uma lâmpada. Aponte para ela e exclame em voz alta e autoritária "cachorro".
- Continue caminhando num ritmo constante, apontando para as coisas que vê e renomeando-as.
- Se quiser, pode telefonar a alguém conhecido para manter o ritmo para que anda e aponta.

No início, pode parecer estranho e pode se sentir tolo, mas depois de algum tempo, perceberá que aprofundou a sua conexão com as palavras e sentir-se-á consciente de sua linguagem corporal, dos seus gestos e das suas palavras.

De forma mais geral, a sua tarefa como orador é tornar-se o mais consciente possível de como comunica, o que inclui uma percepção das mensagens subconscientes que pode transmitir por meio da linguagem corporal habitual. Uma linguagem corporal aberta é quando fica de pé, anda com confiança, gesticula apropriadamente, sorri quando necessário e faz contato visual. Esses são os valores



não-verbais que o tornam um orador público capaz e que indicam que é um grande líder.

Exercícios verbais

Embora a expressão não verbal do seu discurso seja importante, torna-se necessário reconhecer o significado extremamente importante da fala em si.

Para um discurso público bem-sucedido, a chave também assenta numa boa apresentação e na forma como transmite suas ideias, a coesão e coerência da sua história e a sua conexão com o público. Para tal, as palavras são uma ferramenta poderosa. Pode utilizá-las para persuadir, narrar, explicar e se conectar com seu público. Mas muitos oradores públicos não conseguem transmitir sua mensagem de maneira eficaz na hora da apresentação. O discurso está escrito, sabe o que quer dizer, mas isso é o suficiente? É uma apresentação muito longa e formal ou parece oca de sentido e desinteressante? Praticar as atividades abaixo descritas poderão aperfeiçoar as suas habilidades verbais de falar em público .

Exercícios de contar histórias

Contar histórias é crucial para envolver o público e ajudá-lo a reter as informações que está compartilhando. As pessoas adoram histórias porque geram interesse, empatia e emoção principalmente se estas forem bem transmitidas consoante o público alvo. Pode-se recorrer a uma história como uma forma de introdução da apresentação ou apresentar essa mesma história no meio da sua preleção para obter mais vivacidade. Todo o seu discurso pode ter uma forma de



história, embora essa seja uma situação rara. No entanto seleccione cuidadosamente. Use histórias autênticas não necessariamente reais do começo ao fim. Apenas confirme que derivam da sua experiência pessoal, estabelecem conexão ao tópico de seu discurso e não são excessivamente arrogantes ou emocionalmente manipuladoras.

Una os pontos

Este exercício o ajuda a praticar a passagem de uma ideia para outra sem problemas, de uma forma que possa ser prontamente compreendida e seguida pelo seu público.

Como praticar:

- Abaixo encontrará um conjunto de palavras de substantivos. Pode usar esses ou outros substantivos à sua escolha.
- Escolha dois substantivos e construa uma história conectando ambos de forma convincente. A história não precisa ser longa, complicada ou verdadeira, apenas permitir a fluência de ideias.
- As palavras que escolhe não precisam estar relacionadas semanticamente. É melhor que não se relacionem! Dessa forma, permitirá ao seu cérebro trabalhar para pensar em conexões suaves e criativas.

Piscina de palavras:

Pássaro, carrinho de mão, martelo, vaca, bruxa, lua, grama, chapéu, elefante, computador, livro, vaso, cotovelo, foto, verde, castiçal, sapato, pintura, caneca, avião, eclipse, Rainha Elizabeth, operação, halo, faca , olho, tempestade, menina,



travesseiro, tampa, termómetro, selva, celeiro, roda, cardo, vapor, lama, bicicleta, rosa, Madonna.

A vida fictícia do meu amigo

Esta atividade ajuda a desenvolver sua criatividade e habilidade de contar histórias improvisadas.

Como praticar:

- Pense num dos seus amigos ou família.
- Fique na frente de um espelho, apresente-os e apresente-os ao seu público imaginário. No entanto, em vez de apresentá-los da maneira normal, crie uma vida fictícia para cada um deles.
- A apresentação deve ser animada, mas não precisa ser longa.
- Como alternativa, pode fazer esta atividade na frente de um pequeno público de amigos. Selecione cada um de seus amigos presentes e crie uma história imaginária para eles. Em seguida, apresente-a a todos.

Jogo de Imagem engraçada

Muito parecido com as duas atividades acima, esta ajuda a construir suas habilidades de contar histórias, mas desta vez por meio de uma imagem.

Como praticar



- Encontre algumas fotos engraçadas / interessantes online. Pode encontrar vários no Google, Unsplash ou Pixabay.
- Seleccione uma das imagens que encontrou e crie uma história sobre a mesma.
- Conte a história em voz alta, na frente de um espelho. Se quiser, também pode gravar a si mesmo para ouvir depois;
- Lembre-se de tornar sua história coerente. Não precisa ser verdade, só precisa fazer sentido e ser envolvente;
- Discuta o que acha que é a história de fundo, quem são as pessoas, os seus sonhos, suas motivações e qualquer outra coisa que conte uma história convincente sobre as mesmas.

Entusiasmo sobre algo que não gosta

Na seção de sugestões não-verbais, foi discutida a importância de mostrar emoção por meio de palavras. Transmitir entusiasmo de forma persuasiva é muito importante para transmitir a sua mensagem. É mais fácil parecer entusiasmado com algo que gosta, mas e se tiver que falar sobre algo que não lhe parece muito interessante? Com este exercício, treine mostrar entusiasmo ao fazer um discurso público, mesmo nos momentos em que não se sente tão confiante.

Como praticar:

- Escolha algo sobre o qual é indiferente. Pode ser um utensílio de cozinha, um abajur, uma parede. Quanto mais quotidiano, melhor.
- Comece a falar sobre o item com entusiasmo.



- Use a voz, ênfase e linguagem corporal para fazer com que pareça a coisa mais emocionante do universo.
- Depois de algum tempo, começará a sentir o entusiasmo, mesmo que o objeto seja completamente comum, e será capaz de ver aspectos que são mais interessantes do que esperava anteriormente.

Nas notícias de hoje

Neste exercício, terá que falar sobre algo que aconteceu ao longo da sua vida como se fosse um jornalista. O evento pode ser completamente quotidiano, como ficar preso no trânsito a caminho do trabalho. O exercício visa dar a qualquer assunto que escolher o formato de padrão de notícias. Este aspecto ajuda a praticar como falar posições temporais diferentes da que está e permite treinar o criar e contar uma história com princípio, meio e fim.

Como praticar:

- Pense num evento que aconteceu no seu dia;
- Não importa o quão trivial seja. Trate-o como se fosse a notícia mais importante;
- Fale sobre isso por aproximadamente um minuto;
- Pode falar perante um espelho ou reunir um pequeno público de amigos para apresentar.
- Lembre-se de cobrir os cinco Q. Quem, o quê, onde, quando e por quê. Para além deste aspecto, é importante referir o “como” .



- Depois de dominar estes itens, pode experimentar adicionar ganchos de introdução, entrevistas no local, ziguezagues e resumos.

Faça um anúncio

Além de mostrar entusiasmo sobre o que apresenta e moldar a sua história com maestria, precisa ser capaz de passar essa ideia com mestria. Com este exercício, pode praticar as suas habilidades de “venda do seu produto”.

Como praticar:

- Encontre um item doméstico de que goste e crie um anúncio de 1 minuto sobre o mesmo.
- Na sua história, inclua o que o torna especial, o porquê de melhorar a vida e por que todos na generalidade necessitam de um item como esse.
- A mensagem deve ser precisa, utilizar bengalas e suas sugestões não-verbais para enfatizar o ponto de vista.
- O que diz sobre o item não precisa ser necessariamente verdade. Apenas precisa fazer parecer que vale a pena comprar.
- Se quiser tornar as coisas mais desafiadoras, o seu item pode ser uma ideia abstrata. Por exemplo, amor. Tente persuadir o seu público imaginário o porquê de precisarem do amor, e como isso melhora as suas vidas.
- Faça seu anúncio na frente de um espelho. Se quiser, pode até mesmo gravar a si mesmo para torná-lo mais real.



Exercícios de velocidade

Todos os indivíduos falam a velocidades diferentes. Algumas pessoas falam rápido, outras falam devagar. O ritmo da sua linguagem reflete o ritmo da sua vida. Se é uma pessoa muito enérgica, com muito o que fazer durante o dia, a sua fala provavelmente será rápida. Embora também possa acontecer que as suas tarefas do dia-a-dia sejam lentas e divididas ao longo do dia, e aí, provavelmente falará devagar. De qualquer maneira, pode treinar para diminuir ou aumentar a velocidade com que fala num discurso público. Provavelmente, não conseguirá manter um ritmo diferente daquele a que está acostumado ao longo da vida, mas aprenderá como aproveitar essa habilidade quando precisar.

Fale com tempo, não contra ele

Para determinar se é um orador rápido ou lento, é necessário cronometrar o seu discurso. Esta atividade o ajudará a fazê-lo com maior facilidade, antes de prosseguir para o item acelerar / desacelerar sua velocidade de fala.

Como praticar:

- Abaixo encontrará um excerto de um discurso de JF Kennedy;
- Leia a passagem no seu estilo de falar do dia-a-dia;
- Não tente ler interpretativamente ou usar variedade vocal;
- Uma barra (/) ocorre em intervalos de 50 palavras. Use um cronómetro ou relógio com ponteiro de segundos para cronometrar seu tempo e determinar sua velocidade de fala.



O texto:

A Mensagem do Presidente dos Estados Unidos sobre Educação ao Congresso, 29 de janeiro de 1963.

A educação é a pedra angular na área de liberdade e progresso. Nada contribuiu mais para o aumento da força e das oportunidades desta nação do que nosso sistema tradicional de ensino fundamental e médio universal gratuito, juntamente com a ampla disponibilidade de educação universitária.

Para o indivíduo, as portas da escola, da biblioteca e da faculdade levam aos tesouros mais ricos de nossa sociedade aberta: ao poder do conhecimento - ao treinamento e habilidades necessárias para um emprego produtivo - à sabedoria, a ideais, e a cultura que enriquece a vida - e para a compreensão criativa e autodisciplinada da / sociedade necessária para uma boa cidadania no mundo atual em mudança e desafiador.

Para a nação, aumentar a qualidade e a disponibilidade da educação é vital para nossa segurança nacional e nosso bem-estar doméstico. Uma nação livre não pode se elevar acima do padrão de excelência estabelecido em suas escolas e faculdades. / Ignorância e analfabetismo, trabalhadores não qualificados e abandono escolar - essas e outras falhas de nosso sistema educacional geram falhas em nosso sistema social e económico: delinquência, desemprego, dependência crônica, desperdício de recursos humanos, perda de poder produtivo e poder de compra, e um aumento nos benefícios tributários. A perda de apenas um ano de renda devido ao desemprego é maior do que o custo total de doze anos de educação até o ensino médio. O fracasso em melhorar o desempenho da educação não é, portanto, apenas uma má política social, é uma economia pobre.

John F. Kennedy

1. Diminua a velocidade do seu exercício de velocidade de discurso.



Se é um orador rápido (mais de 150 palavras por minuto), este exercício o ajudará a articular mais devagar.

Como praticar:

- Abaixo encontrará uma lista de palavras.
- Gaste dois (2) segundos inteiros para dizer cada uma das palavras.

Lista de palavras:

caído	resmungar	alegre
rugido	floco de neve	paixão
encantador	lerdo	silêncio
vislumbre	passeio	feliz
farfalhar	fofo	crepitar
sozinho	sombrio	murmúrio
batida	delicioso	esticar
gemer	amante	delicioso
pavoroso	Estrondo	

Pode continuar o exercício escrevendo um pequeno texto descrevendo uma atividade diária. Leve o seu tempo lendo, não se apresse.



Acelere o exercício de velocidade de discurso

Se fala devagar (menos de cento e vinte palavras por minuto), este exercício o ajudará a articular mais rápido.

Como praticar:

- Como antes, abaixo encontrará uma lista de palavras
- Diga cada um deles rapidamente

Lista de palavras

estalido	foto	virar
loquaz	grampo	lasca
gorjeta	Nit	recorte
pip	esvoaçar	mordeu
blib	mergulhar	sarcástico
mentira	cintilar	clique

- Novamente, pode continuar o exercício escrevendo um pequeno texto descrevendo uma atividade diária. Desta vez, leia o mais rápido possível.



Um minuto imediatamente

Há momentos em que precisará falar em público sem ter preparado nada num chamado discurso improvisado. Provavelmente, já falou de improviso muitas vezes em ambientes informais de conversação. Por exemplo, pode ser solicitado a se apresentar na frente de uma turma. Este é um discurso improvisado. A vantagem desse tipo de discurso é que é espontâneo e responsivo num contexto de grupo animado. A desvantagem é que o orador tem pouco ou nenhum tempo para contemplar o tema central de sua mensagem. Como resultado, a mensagem pode ser desorganizada e difícil para os ouvintes seguirem. O exercício a seguir o ajudará a se preparar caso precise fazer um discurso improvisado

Como praticar:

- Defina um cronómetro no seu telefone para um minuto e grave-se fazendo um discurso improvisado sobre qualquer assunto do seu interesse.
- A única regra é que não pode se preparar para isso de forma alguma. Pode parar um momento, respirar e depois começar a falar, mas a preparação está fora da mesa.
- Não é necessário gravar a si mesmo, mas como verá depois é realmente útil observar a si mesmo depois de fazer o discurso para corrigir quaisquer pontos fracos.

Esta atividade foi projetada para deixá-lo mais confortável ao falar de improviso e minimizar a ansiedade que vem de ter medo de não ter nada a dizer.



Exercícios de articulação

Sua maior ferramenta como palestrante é sua voz. Quando fala, sua voz é o elo principal entre o orador e os ouvintes. É o meio de transmissão da sua mensagem. No entanto, muito provavelmente a voz que está usando agora não é a sua melhor voz. Pode ter abafado a sua voz ótima sob camadas de maus hábitos de anteriores. No entanto, tente encontrar a sua voz perfeita novamente já que uma voz eficaz não é necessária apenas para falar em público. Uma voz boa e controlada é uma vantagem em todos os contatos interpessoais. Os exercícios ajudam a adicionar dimensão, força, vitalidade e autoridade à sua voz.

Exercício para expandir e controlar o argumento

Cada um de nós tem um tom natural sobre o qual falamos. Pode ser bom ou não ser..A maioria dos palestrantes fala num tom muito alto. Se for um tom fino e agudo carece de autoridade e apelo denotando aspereza. Cultivar tons mais profundos é o ideal. Por outro lado, um tom muito baixo, resulta num discurso retumbante, indistinto e pesado. Se o tom natural precisa ser reduzido, trabalhe nisso, conscientemente, baixando a voz em todas as conversas. Altere um meio-tom de cada vez. Falar com uma enunciação cuidadosa e num tom relativamente suave o ajudará a estabelecer a mudança.

Como praticar:

Ao fazer esses exercícios, lembre-se de manter a garganta relaxada e a respiração vinda do diafragma ou do abdómen.



- Cante o som num volume normal. Aumente o volume até sentir que está forçando ou perdendo a clareza do som. Repita esse processo várias vezes em segmentos menores até atingir o nível de volume máximo confortável.
- Cante o som ah como antes, mas', desta vez em vários níveis de afinação mais altos e mais baixos. Não faça este exercício por mais do que alguns minutos de cada vez e pare sempre que sentir esforço.
- Descanse periodicamente sua voz, realizando exercícios de respiração e relaxamento da garganta. Não faça este exercício se estiver resfriado, com dor de garganta ou outra irritação que afete a voz.
- Repita os dois exercícios anteriores, mas, desta vez recite as letras do alfabeto, números, dias da semana ou meses do ano. Realize o relaxamento total do aparelho vocal de todas as vezes que repetir o exercício.

Expanda o argumento.

Esta é outra atividade para praticar o pitch ao permitir concentra-se no que diz . Existem quatro tipos de alterações de tom que pode fazer com as palavras. O tom pode subir, descer, subir e descer ou descer e subir. Também pode permanecer o mesmo.

Como praticar

- Abaixo encontrará algumas palavras e frases nas quais pode praticar.



- Pratique dizer as palavras e frases em tons diferentes. Comece mantendo a posição horizontal, passe para a subida e depois pratique a descida.
- Também pode usar frases que encontrará online ou em jornais e livros.

As frases

Olá, adeus, sim, não, pare de fazer isso, é isso que quer dizer?, o que quer ?, por favor saia, entre.

Exercício para reduzir a respiração

Este exercício é ótimo para ajudá-lo a reduzir a soproidade da voz. Requer que grave a sua voz para reprodução ou que alguém ouça para ajudá-lo a distinguir entre sua voz entrecortada e sua voz completa.

Como praticar:

- Faça um som e enquanto grava a voz ou fala com o ouvinte. O sopro ou fuga de ar será ouvido junto com o tom da voz.
- Repita até que o tom vocal e o sopro do ar possam ser ouvidos independentemente um do outro.
- Em seguida, repita esse processo usando o som ah.
- Em seguida, produza sons e cada vez mais altos. O fluxo de ar escapando diminuirá em algum ponto da faixa de volume, o que significa que está expressando totalmente.
- Faça o mesmo com uma série de sons ah.



- Concentre-se tanto no sentimento quanto no som de sua voz. Sinta a sensação do som perto do osso nasal num foco vocal agudo.
- Mantenha a mesma sensação e som enquanto diminui lentamente o volume. Cada vez que ocorrer sopro, aumente o volume até não ouvir mais.
- Então diminua a sua voz novamente.
- Repita este exercício até que possa diminuir a sua voz sem produzir sopros.

Exercício de 30 segundos sem enchimento

As pausas são períodos de silêncio entre palavras e frases. A maioria das pessoas, quando fala em público, tende a preencher as pausas com palavras de preenchimento, como “uh”, “um” e “euer”. Essas palavras de preenchimento tornam a palestra mais difícil de ouvir, denotam autoritarismo e falta de preparação. Este é um dos hábitos mais difíceis de eliminar para a maioria das pessoas, uma vez que é automático.

Como praticar:

- Para este exercício, grave-se dando uma palestra a partir de uma parte de sua fala por trinta (30) segundos.
- Tome cuidado para omitir palavras de preenchimento.
- Sempre que usar uma palavra de preenchimento, recomece e tente novamente.
- Faça este exercício dez vezes, sem preenchimento.



Depois de praticar isso tantas vezes, omitir palavras de preenchimento será natural.

Faça uma pausa no exercício

As pausas são períodos de silêncio entre palavras e frases. A sua função é separar ideias e captar a atenção. São cruciais ao conduzir um discurso público, pois dão ao público tempo para processar uma ideia que explicou ou para que atribuam importância às palavras proferidas pelo orador. As pausas dão também espaço para respirar e substituem palavras de preenchimento. Este exercício permite adicionar pausas quando necessário e a sua manutenção pelo tempo correto; não muito longo, não muito curto.

Como praticar:

- Abaixo encontrará uma passagem de um dos discursos de Winston Churchill.
- Entre as palavras existem travessões. Ao ver o painel, faça uma breve pausa.
- Faça uma pausa natural e suave, não muito mecânica.

O texto

Toda a fúria e poder - do inimigo - deve muito em breve se voltar contra nós. Hitler sabe - que terá que nos destruir nesta ilha - ou perderá a guerra. Se nós - pudermos enfrentá-lo - toda a Europa - poderá ser livre - e a vida do mundo poderá avançar - em amplas terras altas iluminadas pelo sol. - Mas se falharmos - então o mundo inteiro - incluindo os Estados Unidos - incluindo tudo o que conhecemos e cuidamos - afundará no abismo - de uma nova era das trevas - tornada mais sinistra



- e talvez mais prolongada - pelas luzes da ciência pervertida. Vamos, portanto - apoiar-nos em nossos deveres - e assim nos sustentar que - se o Império Britânico e sua Comunidade durarem mil anos - os homens dirão - "Este - foi seu melhor momento."

Winston S. Churchill.

Exercício de aumento de tom

Estar perante o público requer não apenas uma articulação clara das palavras, mas também de uma voz que consiga ser ouvido da primeira à última fila.. Claro, que este aspecto depende do tamanho da sala, se a palestra ocorre ao ar livre ou em ambientes fechados, se há um microfone, colunas, entre outros. Em qualquer caso, torna-se necessário, o orador controlar a sua voz e projetá-la, trazendo-a “para fora da garganta” e focalizando-a onde ela pertence, ao público. O exercício seguinte ajuda a fazer o pretendido.

Como praticar:

- Abaixo encontrará o famoso texto “I Have a Dream” de Martin Luther King Jr.
- Leia em voz alta e interprete quais palavras devem ser faladas em voz alta e quais devem ser faladas em voz baixa.
- Lembre-se de usar a respiração diafragmática para projetar o volume



O texto:

Eu tenho um sonho

Não esqueci que alguns de vós vieram aqui depois de grandes provações e tribulações. Alguns de vós saíram recentemente de estreitas celas de prisão. Alguns de vós vieram de áreas onde sua busca pela liberdade os deixou golpeados pelas tempestades da perseguição e cambaleando pelos ventos da brutalidade policial. . .

Volte para o Mississippi, volte para o Alabama, volte para a Carolina do Sul, volte para a Geórgia, volte para a Louisiana, volte para as favelas e guetos de nossas cidades do Norte, sabendo que de alguma forma essa situação pode e será mudada. Não vamos chafurdar no vale do desespero.

Digo hoje, meus amigos, que apesar das dificuldades e frustrações do momento, ainda tenho um sonho. É um sonho profundamente enraizado no sonho americano.

Tenho o sonho de que um dia esta nação se levantará e viverá o verdadeiro significado de seu credo: “Consideramos que essas verdades são evidentes por si mesmas; que todos os homens são criados iguais ”... Tenho um sonho que meus quatro filhos um dia viverão em uma nação onde não serão julgados pela cor de sua pele, mas pelo conteúdo de seu caráter.

Eu tive um sonho hoje...

Eu tenho um sonho que um dia todo vale será exaltado, toda colina e montanha serão rebaixadas, os lugares acidentados serão tornados planos e os lugares tortuosos serão endireitados e a glória do Senhor será revelada, e toda a carne o verá junto.

Esta é a nossa esperança. Esta é a fé com a qual volto para o sul. Com esta fé, seremos capazes de extrair da montanha do desespero uma pedra de esperança.



Com esta fé, seremos capazes de transformar as discórdias estridentes de nossa nação em uma bela sinfonia de fraternidade.

Com esta fé seremos capazes de trabalhar juntos, orar juntos, lutar juntos, ir para a cadeia juntos, lutar pela liberdade juntos, sabendo que um dia seremos livres.

Este será o dia em que todos os filhos de Deus poderão cantar com um novo significado: “Meu país é de ti, doce terra da liberdade, de ti eu canto. Terra onde meus pais morreram, terra do orgulho dos Peregrinos, de todas as encostas da montanha, deixe a liberdade ressoar. ”

E se a América deve ser uma grande nação, isso deve se tornar verdade. Então, deixe a liberdade ressoar nos cumes prodigiosos de New Hampshire. Que a liberdade ressoe nas poderosas montanhas de Nova York. Que a liberdade ressoe nas alturas Alleghenies da Pensilvânia!

Que a liberdade ressoe nas montanhas cobertas de neve das Montanhas Rochosas do Colorado! Deixe a liberdade ressoar nas encostas curvas da Califórnia! Mas não só isso; que a liberdade ressoe na Montanha de Pedra da Geórgia! Que a liberdade ressoe da Montanha Lookout do Tennessee!

Deixe a liberdade ressoar em cada colina e pequeno morro do Mississippi. De cada encosta da montanha, deixe a liberdade ressoar.

E quando isso acontecer, quando deixarmos tocar a liberdade, quando deixarmos tocar de cada vila e cada aldeia, de cada estado e cada cidade, seremos capazes de acelerar aquele dia em que todos os filhos de Deus, homens negros e brancos , Judeus e gentios, protestantes e católicos, poderão dar as mãos e cantar as palavras do velho espiritual negro: “Finalmente livre! Finalmente livre! Graças a Deus Todo-Poderoso, finalmente estamos livres! ”

Martin Luther King jr.



- Não se esqueça de usar o tom, a articulação e a expressão corretamente ao praticar o volume. No início, focar apenas no volume, pois será difícil lembrar de tudo. Mas, depois de estar familiarizado com a noção de volume, adicione as outras pistas verbais e não verbais.

Preparação de discurso

Apesar de já ter praticado a sua voz, velocidade, tom, ritmo, e como tal sentir-se mais confiante, falar em público depende da mensagem que deseja transmitir e, para ser capaz de comunicá-la ao público, precisa conhecer o seu conteúdo. Isso não significa que precisa sabê-lo de cor, apenas que está familiarizado com o tema do discurso e sente-se confiante ao transmitir a sua mensagem.

Perguntas e respostas com um especialista

Às vezes, o orador pode ser solicitado a falar sobre um assunto com o qual não está familiarizado. Dependendo do contexto do discurso, pode ser necessário que apresente um tópico ou introduza uma noção sobre a qual não é um especialista. A chave aqui é parecer autoritário e não se intimidar pelo fato de não ser um especialista no assunto. Também é aceitável admitir que não é uma autoridade no assunto e continuar a apresentar com segurança as coisas que sabe. A atividade a seguir o ajudará a praticar essa habilidade de autoconfiança.

Como praticar:

- Encontre um amigo para trabalhar este item.



- Escolha um tópico ou trabalho sobre o qual não conheça muito.
- Peça ao seu amigo para entrevistá-lo sobre isso e responda às perguntas dele como se fosse um especialista bem informado.
- Isso o ajudará com sua entrega e autoridade.

Conheça o seu público

Conhecer o seu público é extremamente importante antes de escrever seu discurso. Quais são as suas idades e origens sociais? Conhecem o assunto sobre o qual vai falar ou esta é a primeira vez que contactam com algo semelhante? Todas essas informações são fundamentais para a preparação do seu discurso. Precisa ter certeza de que o seu público pode acompanhar o seu tópico e não se desviar do assunto enquanto estiver a falar.

Como conseguir:

- Saiba quem será o seu público com os coordenadores do evento de oratória.
- Use essas informações para adaptar seu discurso ao tipo de pessoa que estará presente.
- Saber mais sobre o seu público ajudará a reduzir os níveis de stress em relação ao seu discurso.
- Além disso, fará com que sinta que não está diante de estranhos, mas de um grupo de pessoas que compartilham os mesmos interesses.



Economia e Clareza

Um outro aspecto a considerar ao escrever seu discurso é utilizar uma linguagem que o público entenderá sem se cansar. Um dos erros comuns cometidos, principalmente por novos oradores, é pensar que mais palavras impressionam ou que palavras difíceis indicam especialização. Num contexto de falar em público, menos é mais. Portanto, as duas coisas que deseja manter em mente ao escrever o seu discurso são clareza e economia de palavras.

Como conseguir isso:

- Utilize um vocabulário que transmita claramente a sua mensagem, sem complicá-la demais;
- Seja o mais preciso possível. Não necessita usar frases perifrásticas para expressar algo que pode dizer com uma palavra. Por exemplo, não diga “parente mais velha” se quiser falar sobre sua avó; diga simplesmente “vovó”;
- No entanto, tome cuidado para que sua linguagem não seja muito básica ou simplificada. O público pode sentir que está a ser inferiorizado;
- Certifique-se de manter um equilíbrio entre os dois extremos; muito simples e muito complicado;
- Seu objetivo é que o público entenda sua mensagem e que seja capaz de estabelecer ligação através da mesma.



Use anotações enquanto fala

Falar em público pode ser um processo stressante, especialmente como nova experiência. Discursos totalmente memorizados ou lidos podem ser catastróficos para um discurso público. Como mencionado anteriormente, falar em público não é apenas falar ou ler; é algo intermediário em termos de formalidade e também empresta muitos atributos de drama. É por isso que é importante manter notas breves que pode consultar enquanto fala. Isso é chamado de discurso extemporâneo. Através de anotações, pode estabelecer e manter contato visual com o público e avaliar o seu grau de compreensão do discurso à medida que este progride.

Como preparar:

- Escreva frases curtas em vez de frases completas. Quando olha para as suas notas, é mais fácil encontrar a sua localização se procurar uma frase curta em vez de uma frase inteira. As frases também ajudam a falar de maneira coloquial, em vez de ler um script.
- Use muito espaço em branco. Não tente amontoar todos os seus marcadores numa página; inclua espaços entre cada ponto para que possa encontrar facilmente o seu lugar.
- Imprima páginas de um só lado. Usar papel de um lado o ajuda a passar facilmente de uma página para a próxima, enquanto as notas de frente e verso exigem que vire o papel para frente e para trás, o que pode confundi-lo. Escreva os números das páginas no topo de cada página, caso se desorganizem antes ou durante o discurso.
- Use uma fonte grande. Imprima ou escreva seus marcadores em fonte grande para que não tenha que apertar os olhos para um pedaço de papel - será mais rápido e fácil para ler as palavras facilmente.



- Pratique o discurso com os marcadores à sua frente. Falar com marcadores exige prática, pois adiciona transições e descrições por conta própria. Reserve um tempo para praticar o discurso com os marcadores, para se familiarizar com o local onde as palavras estão apontadas na folha.
- Durante o discurso, coloque as notas no púlpito ou na mesa. Tente não segurar entre as mãos, pois tal pode revelar o tremor das suas mãos ou pode inconscientemente começar a brincar com o papel. Para além deste aspecto, movimente-se longe do púlpito. Isso cria uma conexão melhor com o público e pode sempre voltar para suas anotações quando precisar delas.
- No entanto, se nenhum púlpito estiver disponível, segure suas anotações como uma extensão de sua mão. Tente não gesticular com a mão que segura a nota, mas com a mão livre.
- Não se desculpe por olhar para baixo. É natural olharmos para baixo e encontrarmos nosso lugar; não é uma falha ou erro. Simplesmente faça uma pausa, acene pensativamente, olhe para baixo e continue. Lembre-se do exercício de contato visual. Pode praticar junto com este para um discurso mais eficaz.

A menos que esteja dando uma palestra TED, é aceitável usar alguma forma de marcadores - e marcadores são sempre preferíveis a um script. Leva mais tempo para se preparar, mas leva a um discurso mais autêntico e mais envolvente para todos os envolvidos.

Existem duas versões de cada discurso: a versão que escreve e a versão que profere. Tal, mantém o seu discurso renovado e autêntico.



Visualizações

Fotografias, ilustrações, gráficos, infográficos, animações, vídeo, áudio, todos podem ter um poder explicativo numa palestra quanto ao seu apelo estético. Pergunte-se se precisa de alguma imagem na apresentação para ajudá-lo a transmitir o que pretende. Recorde-se que os slides movem-se e como tal, por vezes, a atenção do público diminuiu perante o orador e a conexão entre ambos diminui. Ainda assim, a maioria das palestras beneficia em ter slides de qualidade, pois perante alguns públicos as mensagens visuais são a diferença absoluta entre o sucesso e o fracasso. Quais são os atributos de ótimos slides e como incluí-los em seu discurso?

Como criar visuais de sucesso

Existem três etapas para a criação de recursos visuais que acompanham a sua apresentação.

- **Revelação.** O caso mais óbvio para recursos visuais é simplesmente mostrar algo difícil de descrever. É claro que apresentar o trabalho da maioria dos artistas e fotógrafos depende disso. Um explorador pode facilmente descrever uma viagem ou um cientista uma descoberta se utilizar recursos visuais para o fazer. O uso de imagens para descrever um assunto não necessita ser dramático. A chave é definir o contexto, preparar o público e, em seguida, deixar os recursos visuais fazer o seu papel.
- **Poder explicativo.** Uma imagem vale mais que mil palavras. Frequentemente, as melhores explicações acontecem quando palavras e imagens transmitem a mensagem conjuntamente. Muito daquilo que



vivemos é imaginado visualmente. Se quiser explicar algo novo, geralmente a maneira mais simples e eficaz, passa por mostrar e contar. Mas tome cuidado para limitar cada slide a uma ideia central. Não complique ou fatigue o público.

- **Apelo estético.** Os recursos visuais, tem uma enorme capacidade de aumentar o apelo estético de uma apresentação. Efectivamente, existem inúmeras maneiras de estruturar uma palestra que podem permitir momentos de indulgência visual que irão aumentar significativamente a sensação de deleite do público, mesmo quando o assunto em si não é necessariamente bonito. Ao estruturar os seus recursos visuais não tente explicar cada imagem que projecta. O seu conteúdo visual precisa estar relacionado ao que diz, mas as suas imagens podem simplesmente estar lá para tornar a apresentação mais atraente esteticamente.

Exercícios para se conectar com o público

Antes de influenciar seu público e criar uma ideia, precisa fazer com que o público confie no orador. Geralmente, as pessoas são cautelosas em se deixar envolver, mesmo que numa apresentação, com estranhos. Criam-se obstáculos a esse nível e o orador necessita encontrar uma maneira de superar essa precaução. Uma das formas pode assentar na partilha os mesmos medos, pensamentos e valores. Para fazer isso, o orador deve ter em mente que não se trata apenas das palavras, mas também da pessoa que está a fazer o discurso. O conteúdo textual pode ser ótimo, mas se houver conexão ao nível pessoal, não haverá impacto. De seguida, alguns exercícios fornecerão ferramentas para trabalhar a este nível



Mostrar vulnerabilidade

Uma das melhores maneiras de desarmar uma audiência é revelar primeiro sua vulnerabilidade. Dessa forma, pode mostrar que se sente um pouco ansioso porque é uma forma que ajuda a relaxar. Por se tratar de emoções reais e intrínsecas não existem exercícios específicos de preparação, mas existem alguns itens que pode fazer antes ou durante o seu discurso.

Como praticar

- Pegue um exemplo das atividades de narração improvisadas acima descritas e compartilhe uma pequena história pessoal no início do discurso;
- A história pode ser sobre o medo que sentiu quando concordou em falar perante um auditório;
- Também pode admitir que esse sentimento de ansiedade ainda não o desapareceu totalmente até este preciso momento. As pessoas tendem a simpatizar com os que expressam seus sentimentos porque podem se relacionar com seus próprios medos.
- Se precisar de mais algum tempo, pode até fazer uma pausa, beber um pouco de água e continuar. Tirar um ou dois segundos de pausa o ajudará a relaxar e estar preparado para continuar seu discurso.



Faça-os rir

Concentrar-se numa palestra pode ser um trabalho árduo, e o humor é uma maneira eficaz de captar a atenção do público. Parte do propósito evolutivo do riso é criar laços sociais. Quando ri com alguém, coloca-o do seu lado num sentimento de empatia. É uma ferramenta fantástica para construir uma conexão. E é uma ferramenta que pode facilmente utilizar no discurso. O público que ri com o orador rapidamente passa a gostar dele. E se as pessoas gostam do orador, estão muito mais dispostas a levar a sério o que tem a dizer.

Como praticar:

- Conte anedotas relevantes para o seu assunto, onde o humor é natural. O melhor humor é baseado na observação das coisas que acontecem ao seu redor e então exagerá-las ou transformá-las
- Tenha um comentário engraçado pronto se errar as palavras, se o A / V der errado ou se o pointer não funcionar. O público esteve presente e imediatamente ganhou a sua simpatia.
- Crie humor em seus recursos visuais. Também pode fazer com que o humor seja o contraste entre o que está dizendo e o que está mostrando. Existem muitas possibilidades para o riso.
- Use a sátira, dizendo o oposto do que quer dizer e, em seguida, revelando sua intenção, embora isso às vezes seja difícil de entender consoante o público presente.
- O tempo é crítico. Se houver um momento de riso, tem que dar uma hipótese de pausa. Este aspecto pode exigir coragem para fazer uma pausa apenas por um momento e uma certa inteligência em não transparecer que está querendo aplausos. Muito importante: se não é



engraçado, não tente ser engraçado. Teste o humor na família ou amigos, ou até mesmo com um colega. Estão rindo? Se não, mude ou pare.

No entanto, há certas coisas a evitar ou tomar cuidado ao usar o humor para não ser ofensivo.

- Comentários ofensivos e linguagem ofensiva.
- Limericks ou outra poesia aparentemente engraçada. A menos que esteja fazendo um discurso público sobre poesia ou recitação de poesia slam, este não é o lugar para usar limericks.
- Trocadilhos;
- Sarcasmo;
- Demorar muito;
- Qualquer tentativa de humor com base na religião, etnia, identidade de género, política. Os membros dessas comunidades podem estar presentes e se sentir inferiorizados ou alvo.

Não é sobre o orador

Nada prejudica mais as perspectivas de uma palestra do que a sensação de que o orador é egocêntrico. Pode ser convidado a falar sobre si mesmo, a sua história de vida, como administrou e como veio a ser quem é hoje. Mas, se está se vangloriando de como é incrível, de como é superior ao resto do público, está perdendo completamente a confiança do mesmo. Lembre-se que está fazendo um



discurso público para inspirar as pessoas, para as capacitar, servir de inspiração, e tentarem alcançar o que conquistou.

Como conseguir isso:

- Conte uma história, não para se exibir, mas para mostrar como conseguiu ser quem é, qual o motivo de estar lá a discursar e como o público pode se beneficiar disso.
- Seja igual a si próprio. Não precisa inventar feitos extravagantes para surpreender o público. Se a sua história é humilde e acha que não tem muito a oferecer, pense novamente. Crie sua história de maneira interessante e as pessoas vão querer ouvi-la.
- Lembre-se de que o objetivo da sua palestra é dar uma ideia, não se promover.

Às vezes, pode ser difícil perceber que está a parecer muito egocêntrico. Portanto, é útil que pratique seu discurso perante um pequeno público em quem confia e peça um feedback sincero.

Técnicas de Persuasão

Outra parte importante de falar em público é a persuasão. Em muitos casos, os discursos são usados simplesmente como uma forma de contar uma história ou de transmitir uma mensagem. No entanto, muitas vezes desejará persuadir o público a fazer algo com o seu discurso. Quando um orador faz um discurso de persuasão, pretende encenar uma resposta na audiência, criando múltiplos canais de comunicação. O objetivo comum em discursos persuasivos é influenciar a visão do público sobre um determinado assunto - quer isso signifique mudar sua opinião completamente ou simplesmente fortalecer uma visão já existente. Para melhor



realizar este item, os oradores usam uma variedade de argumentos e estratégias, muitos dos quais podem ser resumidos nos três apelos retóricos de Aristóteles: ethos, logos e pathos.

Ethos (Apelo Ético)

Ethos está relacionado à pessoa ou reputação associada ao orador. Essa pessoa é construída com base nas credenciais e na confiabilidade de um palestrante e, muitas vezes, pode ser estabelecida antes de um discurso (ou apresentação em situações em que o palestrante é amplamente conhecido pelo público). Basicamente, ethos é o que significa para o público que o orador sabe do que está a falar.

Como estabelecer um ethos favorável:

- A principal coisa que precisa fazer é convencer o público de que sabe do que está a falar. Isso inclui conhecer os dois lados de um argumento e apresentar cada um deles com precisão. Tal forma de apresentação ajuda a garantir ao público que pelo menos fez sua pesquisa sobre o assunto.
- Conheça o seu público. Conforme discutido acima, conhecer seu público é vital e pode ser extremamente importante quando também visa a persuasão.
- Cite fontes confiáveis. Por exemplo, se estava tentando persuadir seu público a usar um determinado produto farmacêutico, e não era um médico ou farmacêutico, pode fazer referência ou citar médicos conhecidos. Isso dá credibilidade ao seu discurso e mostra ao público que sabe do que está falando, mesmo que não seja um especialista no assunto.



Logos (Recurso Lógico)

Logos é o apelo lógico baseado principalmente em fatos ou lógica e tenta apelar para a capacidade de raciocínio de uma pessoa.

Como usar logotipos de maneira eficaz:

- A estratégia por trás dos logotipos não é apenas referir um fato ou número e fazer com que este seja o seu argumento, mas sim, usar informações factuais para fornecer uma base para seu argumento.
- Essa estratégia usa um fato ou evento que pode ser comparado ao assunto atual para provar sua lógica. Essa estratégia segue uma lógica “se” “então” - “se” isso for verdade “então” isso também não seria verdade?
- Logos oferece ao público uma comparação tangível e é especialmente útil porque é extremamente difícil argumentar com uma lógica sólida.

No entanto, sempre existem aqueles indivíduos que exigem uma abordagem completamente diferente para serem persuadidos, talvez uma abordagem com um toque mais pessoal. É aqui que o apelo emocional conhecido como pathos pode ser particularmente útil.

Pathos (Apelo Emocional)

Pathos atrai o público de uma forma que depende da sua conexão emocional ou pessoal com o assunto. Pode introduzir um apelo emocional ao seu discurso



utilizando técnicas e exercícios anteriormente mencionados, como contar histórias, recursos visuais ou conectar-se com o público.

Como usar pathos de forma eficaz:

- **Uso de recursos visuais.** É comum em discursos persuasivos incluir imagens para descrever cenas que visam provocar uma forte resposta emocional aos espectadores. Por exemplo, a imagem de uma lontra coberta de óleo pode ser mostrada aos residentes ao longo da Costa do Golfo para invocar a culpa ou raiva em relação às grandes companhias petrolíferas.
- **Uso de narrativa.** Transmitir ao público uma visão 'utópica' - de como a vida poderia ser comparada a como ela é - pode ser uma ferramenta útil para invocar uma resposta emocional em um público. Com um fator volátil como a emoção, é importante saber quando usar um apelo emocional e quando não. Em alguns casos, essa manipulação direta das emoções do público pode atrapalhar as questões ou o assunto em discussão. Nessas situações, pode ser melhor evitar o uso de apelos emocionais ou abordá-los de uma forma que não seja tão óbvia ou intrusiva.
- Conecte-se com o público a um nível pessoal. Essa técnica também pode se enquadrar na categoria de apelo ético. Os oradores costumam usar essa estratégia em situações em que há uma divisão óbvia entre o orador e o público, como idade, etnia ou situação financeira. Nessas situações, o palestrante precisa abordar essas questões de forma a remover o estigma e colocar os dois lados em igualdade de condições. Se usada de forma eficaz, essa estratégia pode criar uma conexão entre ambos, na qual o público sente que suas crenças e valores estão sendo considerados e, portanto, torna-se emocionalmente envolvido.



Exercícios para emendar pontos fracos existentes

Experimentou as atividades para sugestões verbais e não verbais, praticou melhorou o contato visual, utilizou a voz para transmitir emoções e redigir a sua mensagem de maneira certa. Agora é hora das correções finais do seu discurso. Falar em público é uma habilidade que se fortalece com a prática, portanto, esses exercícios permitem que emende problemas ainda existentes que possa ter observando em si mesmo e os erros que comete. Praticar não significa ler as suas anotações, repassar mentalmente o seu discurso ou mesmo falar em voz alta continuamente. Precisa praticar a identificação dos pontos fracos na sua apresentação, aprimorando-os e criando bons hábitos de apresentação do discurso.

Grave-se com áudio / vídeo

Gravar a si mesmo fazendo um discurso é uma ótima maneira de identificar pontos fracos e corrigi-los de forma proativa, antes de seu discurso público real. O vídeo, oferece a vantagem de ser capaz de se ver como os outros o vêem, enquanto o áudio permite que se concentre nos aspectos audíveis da sua apresentação. No entanto, se nenhum vídeo ou áudio estiver disponível, pode sempre observar a si mesmo num espelho praticando a sua apresentação.

- Grave-se dando todo o seu discurso. Lembrar de trabalhar sua voz, observar a sua velocidade e prestar atenção às suas sugestões não-verbais.
- Após a gravação, assista ao vídeo / ouça o áudio. Tal pode parecer intimidante, mas há uma grande hipótese de ficar agradavelmente



surpreso. Na maioria das vezes, terá melhores resultados que aqueles que esperava.

- É muito útil rever a gravação em vídeo, para verificar aspectos que não nota enquanto está a falar. Por exemplo, pode pensar que está estabelecendo um elo forte com o público, mas os seus slides contêm tantas anotações que cai na tentação de ler. Ao descobrir pelas imagens gravadas que recusou o seu contato visual, pode se motivar a escrever os slides e notas de forma que não dê a oportunidade de ler muito.
- É mais provável que, ao assistir à sua gravação, se beneficie ao descobrir os seus pontos fortes e encontrar áreas fracas que pode fortalecer.

Peça a opinião do público

Uma das melhores maneiras de melhorar a sua apresentação é fazer críticas construtivas de outras pessoas. Reúna alguns dos seus amigos ou familiares e pratique o seu discurso com eles. Ao praticar perante outras pessoas previamente a apresentar o discurso, pode antecipar e corrigir problemas para que possa ser o melhor possível no evento real.

- Diga todo o discurso como se este fosse o seu público real;
- Lembre-se de usar as técnicas de voz que desenvolveu durante o ensaio;
- Peça aos seus observadores amigos honestidade sobre os aspectos da sua apresentação que pode melhorar;



- Se os observadores parecem relutantes em fazer críticas úteis, faça perguntas. Como foi o contato visual? Podem ouvir? A voz foi bem modulada? Pronúncia errada de alguma palavra? Como estava a postura? Os gestos foram eficazes?
- Anote o feedback que recebeu e certifique-se de trabalhar os seus pontos fracos na próxima vez que ensaiar o discurso.

Planear com antecedência

Um orador competente planeia com antecedência. Pensa em tantos ângulos quantos os possíveis trabalhar. Ao ter tal atitude, identificam as áreas que podem falhar com mais facilidade e terão tomado medidas para corrigi-las antes que possam acontecer na realidade.

O que pode dar errado?

Os adereços que fazem parte do seu plano utilizar são adequados?

- Todos podem vê-los facilmente?
- Se entregá-los enquanto está falando, isso atrapalha e distrai sua fala?
- Seria melhor esperar até terminar?

Está fazendo uma apresentação em PowerPoint?

- Verificou se há fichas de energia?
- O lead que está a planear utilizar tem tempo suficiente?



- Precisa trazer uma tela?
- Quem vai preparar o equipamento? Ninguém? Praticou fazer por si mesmo?
- Verificou todo o equipamento da sala que vai usar? O microfone? As luzes? Os quadros brancos?
- Sabe o nome da pessoa que vai te apresentar e onde é o local que vai encontrá-los antes de sua palestra?
- Percorra toda a sua apresentação de discurso olhando do ângulo de 'o que pode dar errado'. Para cada possibilidade que descobrir, faça um plano para conseguir emendar.

O plano e preparação minuciosas reduzem a possibilidade de caos. No entanto, é natural que esqueça algo ou calcule mal uma situação. Se ainda assim existir algo errado, **aceite-o e siga o fluxo.**

Conclusão

A comunicação é a espinha dorsal da sociedade; é o que mantém as pessoas unidas, o que as faz querer atingir uma maior realização. Falar em público desempenha um papel importante nesse aspecto, pois ajuda a comunicar mensagens de forma eficaz. Neste projeto, aprendeu técnicas de falar em público que podem ajudá-lo a comunicar sua mensagem de forma mais eficaz. Foram apresentados vários exercícios preparatórios para torná-lo consciente das diferentes partes do seu corpo. Também foram apresentadas ferramentas que pode usar para desenvolver suas habilidades de comunicação verbal e não-verbal. Aprendeu a importância dos movimentos e gestos corporais, tom de voz e expressões faciais, e como contar histórias é uma parte crucial de falar em público. Em suma, recebeu informações



sobre como planejar o seu discurso de maneira eficaz para aumentar a conexão com o público e persuadi-lo.

Esses exercícios podem ajudar a desenvolver as suas habilidades de falar em público e a sua confiança. Tudo o que precisa é essencialmente praticar. Os benefícios de falar em público superam qualquer hesitação que possa ter, já que pode movimentar as pessoas em torno de uma ideia, inspirá-las, dar-lhes esperança e direção. Tem a capacidade de educar, informar e inspirar. Apenas tem que acreditar em si mesmo. Não se deixe arrastar pelo negativismo e dificuldades. Concentre-se nas atividades que aprendeu e praticou ao longo do manual. Utilize as suas histórias, exemplos de sua vida, seja entusiasta com a sua voz e destaque a sua mensagem com movimentos corporais e estará no caminho certo. Seja corajoso e articule as suas ideias de maneira simples. Não tenha pressa e seja igual a si mesmo.

Bibliografia

GREGOLIN, M. R. V. Discourse analysis: concepts and aims. Alfa (São Paulo), v.39, p.13-21, 1995.

CARNEGIE; Dale - Public Speaking and Influencing Men of Business; Kessinger Publishing Co 2003; pp.184.

BAKHTIN, M. (VOLOCHINOV). Marxismo e filosofia da linguagem. São Paulo: Hucitec, 1990.

BENVENISTE, E. Problemas de linguística geral II. Campinas, SP: Pontes, 1989.

DUCROT, O. O dizer e o dito. Campinas, SP: Pontes, 1987.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



ORLANDI, Eni Pulcinelli (2001). *Análise do discurso: princípios e procedimentos*. 3ed. Campinas: Pontes

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da Argumentação: A nova retórica*. Tradução de Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

TOULMIN, Stephen E. *The uses of argument*. New York: Cambridge University Press, 2003.

KOCH, Ingedore Grunfeld Villaça. *Argumentação e linguagem*. São Paulo: Cortez, 2009.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. *Novo Aurélio Século XXI: o dicionário da Língua portuguesa*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1999.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Erasmus Project, Virtual Reality Simulator Against Public Speaking Phobia
2020-1-PT01-KA202-078436

1

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.