

Oratória

EaD ***SEST SENAT***





SEST – Serviço Social do Transporte

SENAT – Serviço Nacional de Aprendizagem do Transporte

Curso *on-line* – Oratória – Brasília: Sest/Senat,
2016.

54 p. : il. – (EaD)

1. Oratória - metodologia. 2. Discurso. I.
Serviço Social do Transporte. II. Serviço Nacional
de Aprendizagem do Transporte. III. Título.

CDU 801.51

Fale Conosco
0800 728 2891

ead.sestsenat.org.br



Sumário

Apresentação	5
Unidade 1 O Que É Oratória	6
1. O Que É Oratória	7
2. Como Surgiu	9
3. Profissionais que Necessitam de Boa Oratória	9
Glossário	11
Atividades	12
Referências	14
Unidade 2 Potencial Comunicativo	15
1. Potencial Comunicativo	16
2. O Autoconhecimento e a Melhoria da Oratória	16
3. Falar Bem Pode Abrir Portas	21
Glossário	22
Atividades	23
Referências	24
Unidade 3 Elementos da Oratória	25
1. Elementos da Oratória	26
2. Comunicação e <i>Marketing</i> Pessoal	26
3. Gestos: Identidade Corporal	27
Glossário	30
Atividades	31
Referências	33
Unidade 4 Tipos de Público com os Quais nos Comunicamos	34
1. Tipos de Público com os Quais nos Comunicamos	35
1.1 A Oratória no Dia a Dia	35

1.2 Grandes Plateias	37
Glossário	39
Atividades	40
Referências	42
Unidade 5 Técnicas de Oratória	43
1. Técnicas de Oratória	44
1.1 Técnicas da Voz Profissional: Postura Corporal, Ressonância, Pausa, Velocidade, Ritmo, Articulação	44
1.2 Métodos para “Melhorar” a Voz	46
Glossário	49
Atividades	50
Referências	52
Gabarito	53

Apresentação

Prezado(a) aluno(a),

Seja bem-vindo(a) ao curso Oratória!

Neste curso, você encontrará conceitos, situações extraídas do cotidiano e, ao final de cada unidade, atividades para a fixação do conteúdo. No decorrer dos seus estudos, você verá ícones que tem a finalidade de orientar seus estudos, estruturar o texto e ajudar na compreensão do conteúdo.

O curso possui carga horária total de 20h e foi organizado em 5 unidades, conforme a tabela a seguir.

Unidades	Carga Horária
1 - O que é oratória	4 horas
2 - Potencial comunicativo	4 horas
3 - Elementos da oratória	4 horas
4 - Tipos de público com os quais nos comunicamos	4 horas
5 - Técnicas de oratória	4 horas

Fique atento! Para concluir o curso, você precisa:

- navegar por todos os conteúdos e realizar todas as atividades previstas nas "Aulas Interativas";
- responder à "Avaliação final" e obter nota mínima igual ou superior a 60;
- responder à "Avaliação de Reação"; e
- acessar o "Ambiente do Aluno" e emitir o seu certificado.

Este curso é autoinstrucional, ou seja, sem acompanhamento de tutor. Em caso de dúvidas, entre em contato por e-mail no endereço eletrônico suporteead@sestsenat.org.br ou pelo telefone 0800 72 82 891.

Bons estudos!

UNIDADE 1 | O QUE É ORATÓRIA

EaD **SEST SENAT**

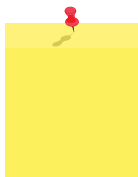


1. O Que É Oratória

Antes de falarmos de oratória, vamos entender o que é comunicação. Comunicar-se é o ato – entre pelo menos duas pessoas – de transmitir uma mensagem, assegurando-se de que essa mensagem será bem compreendida.

Na comunicação, uma mensagem é produzida por um emissor (que origina a informação) até chegar a um receptor (que recebe a comunicação).

Sendo assim, o entendimento entre pessoas, a troca de ideias e o diálogo aberto e assimilado faz parte do que chamamos de comunicação.



Comunicação verbal e não verbal

- A comunicação não verbal engloba imagens, sons (sem palavras), aromas e tudo o que não envolve o universo das letras.
- Já a comunicação verbal, como o próprio nome diz, utiliza o verbo (as palavras) e pode ser falada ou escrita (neste caso, é o registro de informações: cartas, e-mails, mensagens de texto, telegramas, etc.).

Além disso, existe uma grande diferença na eficácia de uma comunicação oral para uma escrita. A mensagem oral e ao vivo (olho no olho) é sempre a que menos terá ruído (distorção) na interpretação de uma comunicação. Por outro lado, a escrita é mais formal e detalhada, podendo aprofundar e atuar como um registro das informações.

A comunicação por escrito é ideal para situações em que a mensagem é clara e não arrisca a uma interpretação ambígua. Já a comunicação oral é preferível para situações em que há risco de ambiguidades e uma troca de informações de forma síncrona (ao mesmo tempo) tem o poder de esclarecer possíveis dúvidas que possam surgir. Por

isso, o critério de escolha entre um e-mail ou um telefonema, pode ser orientado pela clareza da mensagem e nível de dificuldade presumido de compreensão que essa mensagem pode carregar.

Antes de a prensa (máquina para a impressão de livros) ser inventada por **Gutenberg**, em 1455, a oralidade imperava. Histórias familiares, recados e mensagens eram dados por intermédio da voz.

Mas, imagine, o conhecimento ficava nas mãos de poucas pessoas. Primeiramente, por uma questão de poder – quem sabia mais, podia refletir, fazer críticas. Além disso, só quem era das classes mais altas tinha direito a estudar e até a saber ler. Portanto, tudo o que era escrito era manuscrito (escrito à mão) e só havia poucos livros e cartas, feitos de maneira dedicada e artesanal.



A partir do invento de Johannes Gutenberg, em 1455, a máquina passou a fazer cópias de livros e a informação pôde ser multiplicada e compartilhada. A prensa contava com tinta e letras que imprimiam textos no papel.

Mas a oralidade, considerada uma forma de comunicação verbal falada, continuou cumprindo o seu papel de imprimir respeito, sabedoria e domínio das ideias para quem a domina e a utiliza bem. Tudo com o intuito de envolver o público-ouvinte para transmitir de forma surpreendente uma ideia e convencê-lo de um determinado ponto de vista.

Para refletir



A comunicação verbal falada é a maneira mais comum de se comunicar em discursos, conversas, aulas, explicações, entrevistas, palestras, entre outras situações. E a **oratória** é a arte de convencer por meio do discurso verbal em que se faz uso primordial da voz (som emitido pela boca) para conquistar corações e mentes da audiência.

2. Como Surgiu

A oratória, muito provavelmente, surgiu com a **retórica**, palavra que veio do grego e que significa “falar bem”. O maior orador da história da Grécia antiga foi Demóstenes (384 a.C. – 322 a. C.), político ateniense.

A retórica foi amplamente difundida e ensinada em diversas escolas na antiguidade, porque era considerado importante que as pessoas soubessem convencer e argumentar, inclusive de uma forma bela, a respeito de suas ideias.

A boa retórica considera que a informação deve ser passada de forma lógica, efetiva. A retórica também prevê que o bom uso da articulação de palavras e o faça com coerência no que está sendo defendido.

Sendo assim, a oratória surgiu com a intenção de evidenciar o bom discurso – aquele que informava, influenciava e até mesmo entretinha os ouvintes – e era uma habilidade muito considerada na esfera pública antigamente (e segue sendo até os dias de hoje).



Grandes oradores podem fazer grandes feitos e influenciar toda a humanidade – positivamente ou negativamente –, como Martin Luther King (com seu famoso discurso “I have a dream / Eu tenho um sonho”, em que defendia os direitos civis dos negros nos EUA) e Adolf Hitler, ditador austríaco que deu início à Segunda Guerra Mundial e foi responsável pela morte de aproximadamente 70 milhões de pessoas (entre judeus, ciganos e outros grupos).

3. Profissionais que Necessitam de Boa Oratória

Ter uma boa oratória é um quesito fundamental em diversas profissões atuais. Isso auxilia na credibilidade da exposição de ideias, em uma boa apresentação pessoal e em um alto grau de persuasão. E, em todos os casos, o uso correto da Língua Portuguesa, evitando gírias e repetição de palavras é essencial.

Principais profissões que necessitam de boa oratória:

- Pessoas que trabalham com o comércio e/ou que têm contato com o público, a fim de comunicar-se bem com eles e ter boa capacidade de argumentação.
- Empresários e funcionários de empresas que têm que lidar com equipes, para convencê-las e motivá-las a aderirem a projetos.
- Professores, pois precisam falar com objetividade e clareza e ter boa construção de ideias.
- Profissionais da comunicação (jornalistas, apresentadores, radialistas), já que informam, entretêm e são formadores de opinião.
- Atores, uma vez que utilizam a emissão vocal para contar histórias e fazer dramatizações para um público com sua arte.
- Advogados, que precisam lidar com pessoas, muitas vezes têm que expor relatos de casos e situações em audiências e júris.



**Saiba
mais** +

Chegou o momento de você trilhar alguns passos sozinho, investigando por conta própria os conceitos estudados nesta unidade. Para isso, recomendamos que você assista a um vídeo sobre comunicação, disponível no link a seguir.

https://www.youtube.com/watch?v=_C3AmzKpJbQ&list=PLPMufCpAcyUuq5pZeumQnGcYyneUAm0sH

Você acaba de concluir o conteúdo desta unidade. Agora, você pode prosseguir para testar o que já aprendeu até este momento e, na sequência, avançar em seus estudos até finalizar os tópicos deste curso. Mãos à obra!

Glossário

Fala: emissão de sons de uma das línguas do planeta.

Oratória: prática ou arte de se falar em e para um público.

Retórica: arte de ter eloquência, de saber argumentar bem.

Atividades



1) A comunicação _____ engloba imagens, sons (sem palavras), aromas e tudo o que não envolve o universo das letras. Assinale a opção que completa corretamente a lacuna.

- a. () verbal
- b. () não-verbal
- c. () visual
- d. () oral

2) Na antiguidade, a _____ foi amplamente difundida e abordada em diversas escolas com o intuito de ensinar aos alunos a arte de argumentar. Assinale a opção que completa corretamente o espaço.

- a. () retórica
- b. () escrita
- c. () fala
- d. () forografia

3) Sobre as origens da oratória, assinale a alternativa correta.

- a. () A oratória surgiu da necessidade dos nobres de se comunicarem com seus vassallos na Idade Média.
- b. () Apesar de divertida, a retórica não tinha aplicação prática na antiguidade, ficando restrita a discursos de entretenimento.
- c. () Já na Grécia antiga, filósofos e pensadores faziam uso da retórica para defender seus argumentos.
- d. () A boa retórica considera que a informação deve ser passada de forma emocional.

Referências

BEHLAU, M.; FEIJÓ, D.; MADAZIO, G.; REHDER, M. I.; AZEVEDO, R.; FERREIRA, A. E. Voz profissional: aspectos gerais e atuação fonoaudiológica. In: BEHLAU, M. **Voz: o livro do especialista**, 2. Rio de Janeiro: Revinter, 2005, cap. 12, p. 287-372.

GAYOTTO L. H. **Voz do ator: a partitura da ação** [dissertação]. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1996.

MENDES, E.; JUNQUEIRA, L. A. C. **Comunicação sem medo: um guia para você falar em público com segurança e naturalidade**. São Paulo: Gente, 1999.

PICCOLOTTO, L.; SOARES, R. M. F. **Técnicas de impoatção e comunicação oral**. São Paulo: Loyola, 1977.

UNIDADE 2 | POTENCIAL
COMUNICATIVO

EaD ***SEST SENAT***



1. Potencial Comunicativo

Qualquer pessoa tem a capacidade de ampliar seu potencial comunicativo. E, para encontrar a melhor maneira de usar a própria voz, conhecer-se bem é fundamental.

A partir de um bom uso do **aparelho fonador** – ou seja, do cuidado e preservação dos órgãos que fazem parte dele –, suas relações no âmbito particular e profissional podem melhorar significativamente.



Alguns dos órgãos que compõem o aparelho fonador

- Pulmões
- Laringe (cordas vocais e glote)
- Lábios
- Dentes
- Língua
- Nariz

2. O Autoconhecimento e a Melhoria da Oratória

Quando você fala (ou canta), diversos músculos da laringe se movimentam, incluindo as cordas (ou pregas) vocais. O ar sai dos pulmões e a vibração das cordas emite sons. Depois, o som produzido na laringe é articulado pela língua e lábios até sair pela boca.

Então, para ter uma boa oratória, é preciso cuidar dos pulmões, da garganta (faringe e laringe), dos dentes, da língua, dos lábios e do corpo como um todo. A saúde do organismo – que se mantém em equilíbrio com uma alimentação saudável, muita ingestão de água e adequada quantidade de sono – reflete em uma voz saudável. Além disso, cuidados com friagem, líquidos gelados, fumaça e estresse (cansaço físico e vocal) também devem ser intensificados.

Quando a voz está saudável, todas as outras técnicas para se ter uma boa oratória podem ser colocadas em prática. Entre elas, seu autoconhecimento. Para falar bem, é essencial que você se conheça bem. Pense se você já se fez esta e outras perguntas: como é a minha voz?

Para refletir



Como você fala?

- Como é seu timbre (sua identidade vocal)? Agudo? Grave?
- Você fala rápido ou devagar?
- Você utiliza muitas repetições de termos? Tem vícios de linguagem? (fala: tipo, ããã, deixa eu ver, na verdade, eu...)
- Você fala muitas gírias (ou até palavras de baixo calão)?
- Você fala baixo ou muito alto?
- Você fala pouco ou muito?
- Você respira adequadamente (preenchendo todo o abdômen, utilizando o diafragma, com o ar inspirado – e não somente os pulmões)?
- Você articula bem as palavras (as pessoas compreendem o que você diz)?

Essas perguntas podem ser respondidas por você – e apenas por você. Observe-se. Durante um tempo, no mínimo três dias, repare como é seu jeito, seu corpo, sua voz, sua maneira de comunicar. Depois, responda a você mesmo: o que pode ser melhorado? O que é bom na minha fala (para você, não para os outros)?

Faça uma **autoanálise** e tente incrementar fatores que podem ser beneficiados a partir do simples cuidado de se perceber. Por exemplo: eu falo rápido? Tentarei diminuir o ritmo. Eu falo muito alto? Farei o esforço de abaixar meu tom de voz. Minha voz é aguda (no popular, fina)? Exercitarei meu registro mais grave (no popular, grosso) até encontrar um tom confortável.

Em outro momento, peça que alguém de confiança fale sinceramente o que pode ser melhorado no seu modo de falar (esse é um exercício muito rico de humildade e confiança). Às vezes, é necessário buscar a ajuda profissional de um fonoaudiólogo e de um médico otorrinolaringologista. Depois das críticas construtivas, faça novas tentativas de melhorar sua oratória.



É importante ressaltar que as impressões que um tipo de voz podem causar estão vinculadas à cultura à qual os indivíduos (emissor e receptor) pertencem. Há povos que falam para fora, outros cuja expansão do som da voz exagerado é considerado uma falta de educação, preferindo-se a discrição em ambientes sociais.

Esses autores descrevem exemplos de parâmetros vocais e suas recepções. Ou seja, quando você fala de uma forma, os ouvintes interpretam. Observe a Tabela 1 a seguir.

Tabela 1: A voz e suas interpretações

Como você fala	Como o ouvinte interpreta
Voz rouca	Cansaço, estresse, esgotamento.
Voz soprosa	Fraqueza, mas também sensualidade.
Voz comprimida	Caráter rígido, emissões vocais contidas, esforço e necessidade de controle da situação.
Voz monótona	Indivíduo monótono, repetitivo, chato e desinteressante.
Voz trêmula	Sensibilidade, fragilidade, indecisão ou medo.
Voz infantilizada	Ingenuidade ou falta de maturidade emocional.
Voz nasal (fanhosa)	Limitação intelectual e física, falta de energia e inabilidade social.
Voz grave (grossa)	Indivíduo enérgico e autoritário.
Voz aguda (fina)	Indivíduo submisso, dependente, infantil ou frágil.
Conversa em tons agudos	Clima alegre.
Conversa em tons graves	Clima triste e melancólico.
Pouca variação de tons na fala	Rigidez de caráter e controle das emoções.
Variação rica de tons na fala	Alegria, satisfação e riqueza de sentimentos.
Intensidade elevada (falar alto)	Franqueza, energia ou falta de educação.

Intensidade reduzida (falar baixo)	Pouca experiência nas relações pessoais, timidez ou medo.
Articulação definida dos sons da fala	Clareza de ideias, desejo de ser compreendido.
Articulação imprecisa dos sons da fala	Dificuldade na organização mental ou desinteresse em comunicar-se.
Articulação exagerada dos sons da fala	Sinal de narcisismo.
Velocidade lenta da fala	Falta de organização de ideias, lentidão de pensamento e atos.
Velocidade elevada da fala	Ansiedade, falta de tempo ou tensão.
Respiração calma e harmônica	Organismo equilibrado e mente calma.
Respiração profunda e ritmada	Pessoas ativas e enérgicas.
Ciclos respiratórios irregulares	Agitação e excitação.

As emoções podem ser alteradas e até amplificadas quanto maior for o número de pessoas para o qual você vai discursar/falar.



Quais seriam as possíveis soluções para isso?

- Tenha segurança do que você irá falar (estude, se prepare);
- Não se sinta inferior a ninguém – todos somos humanos;
- Olhe nos olhos das pessoas e seja você mesmo!

Não esqueça de que cada região do Brasil se expressa de um jeito: tem seu sotaque, suas expressões, sua cultura. Não queira esconder nem mudar isso! A riqueza da sua terra se expressa em você. Conheça-se e saiba usar seus pontos fortes a seu favor quando for falar em público.

3. Falar Bem Pode Abrir Portas

Não há dúvida de que ter uma boa capacidade oratória auxilia no desenvolvimento profissional.

Quando você demonstra segurança, tem firmeza na voz, autoestima alta e conteúdo (informações e conhecimento profundo do que vai falar) e consegue argumentar e persuadir o ouvinte, suas chances de se destacar aumentam significativamente.



Então, só depende de você. Bons estudos e boa preparação!

**Saiba
mais** +

Reveja, por meio de outras linguagens, conhecimentos discutidos nesta unidade. Assista a um vídeo do TED sobre como fazer com que as pessoas queiram ouvi-lo. Disponível no link adiante, confira!

<https://www.youtube.com/watch?v=D236cCikGmA>

Ótimo, você acaba de finalizar a unidade e está apto a testar seus conhecimentos nas questões referentes a ela. Prossiga em seus estudos para concluir o restante de seu curso.

Glossário

Aparelho fonador: conjunto de órgãos responsáveis pela emissão de som (fala) nos seres humanos.

Autoanálise: quando a própria pessoa se analisa, se observando e se questionando.

Atividades



1) Quando você fala (ou canta), diversos músculos da laringe se movimentam, incluindo _____. Assinale a opção que completa corretamente a lacuna.

- a. () as vértebras
- b. () os dentes
- c. () as cordas vocais
- d. () os lábios

2) Assinale a alternativa que contenha três componentes do aparelho fonador.

- a. () Dentes, língua e coração
- b. () Nariz, língua e estômago
- c. () Lábios, olhos e laringe
- d. () Pulmões, dentes e lábios

Referências

BEHLAU, M.; FEIJÓ, D.; MADAZIO, G.; REHDER, M. I.; AZEVEDO, R.; FERREIRA, A. E. Voz profissional: aspectos gerais e atuação fonoaudiológica. In: BEHLAU, M. **Voz: o livro do especialista**, 2. Rio de Janeiro: Revinter, 2005, cap. 12, p. 287-372.

GAYOTTO L. H. **Voz do ator: a partitura da ação** [dissertação]. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1996.

MENDES, E.; JUNQUEIRA, L. A. C. **Comunicação sem medo: um guia para você falar em público com segurança e naturalidade**. São Paulo: Gente, 1999.

PICCOLOTTO, L.; SOARES, R. M. F. **Técnicas de impoção e comunicação oral**. São Paulo: Loyola, 1977.

**UNIDADE 3 | ELEMENTOS DA
ORATÓRIA**

***EaD* SEST SENAT**



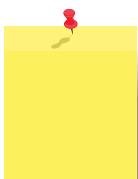
1. Elementos da Oratória

Já vimos que cada pessoa tem sua maneira de se expressar e isso acaba sendo muito positivo, pois torna os seres únicos, singulares, especiais.

2. Comunicação e *Marketing* Pessoal

Muitas vezes nos perguntamos por que certa pessoa é tão bem sucedida. Por que ela consegue se destacar, ter o emprego dos sonhos, ser reconhecida?

Será apenas sorte, destino? Pode até ser. Mas, certamente, a persistência, a determinação, o comprometimento profissional e a disciplina ajudam nessa conquista. Além disso, há outro fator extremamente importante: a boa comunicação e o desenvolvimento da ideia aliados a um **marketing** pessoal.



Marketing pessoal é um conjunto de atitudes que as pessoas passam a ter com o objetivo de valorizar o que de melhor elas têm como seres humanos. Essa “propaganda” que podemos fazer de nós mesmos é formada por ações planejadas, de modo que outras pessoas (consideradas importantes) as percebam e reconheçam uma imagem positiva a nosso respeito. Ainda que não tenhamos uma determinada qualidade, podemos aprimorar nossas próprias habilidades e capacidades, de modo a suprir deficiências e assim, se destacar e fazer um bom marketing pessoal.

Mas temos que nos promover para nos “vender”? Sim, nos vender no sentido de como nos expressamos, nos apresentamos à sociedade, interagimos com as pessoas. Nesse sentido, é importante ter uma boa apresentação e usar roupas que nos valorizam e que são condizentes com nosso ambiente de trabalho.

Se você trabalha numa empresa de criação e publicidade, é comum ver pessoas tatuadas e de cabelos coloridos, com barbas grandes. Já numa empresa de advocacia, os funcionários se vestem de maneira mais formal. Ou seja, devemos nos adaptar a cada situação de trabalho e até de contexto pessoal.

Mas, de qualquer maneira, é importante que você seja você mesmo, ainda que se adeque, pois isso revela o seu marketing pessoal, suas características próprias.

Falar bem também ajuda a valorizar o seu marketing pessoal. Falar com clareza, objetividade e segurança, certamente irão auxiliá-lo quando você estiver em um momento de reunião ou palestra. E, no dia a dia, cumprimentar todas as pessoas que você encontrar, dar um sorriso sincero, falar de si (com moderação, preservando suas intimidades) e saber ouvir são pontos essenciais para se mostrar como uma pessoa agradável e de boa convivência.

Para refletir



Há ocasiões no ambiente de trabalho em que você deverá ter comportamentos mais formais (como um discurso, aula ou reunião com novos clientes), e outras (momento do cafezinho, por exemplo) em que você poderá agir de modo mais informal. O importante é que você exercite a boa comunicação sempre: articulando bem as palavras, sabendo os assuntos sobre os quais vai opinar, lendo bastante e se mantendo informado e não tendo atitude impulsiva entre pensamento e fala.

3. Gestos: Identidade Corporal

Os gestos são os movimentos que enfatizam, marcam e acompanham nossa fala. Eles endossam o que o pensamento pretende destacar, dando expressão ao corpo e ao sentimento da narração, e, geralmente, são espontâneos.

Alguns gestos marcam o ritmo da fala (e prendem a atenção do público); outros, ilustram, desenham as palavras que estão sendo ditas. O importante é que eles não sejam excessivos nem chamem mais atenção que o som das palavras emitidas pelo orador, e sim que destaquem a fala, valorizando as palavras mais importantes numa frase.

Observe o quadro abaixo, que pontua exemplos de expressões que podem comunicar sentimentos tanto positivos quanto negativos.

Tabela 2: Significado dos gestos

Expressões que comunicam sentimentos positivos

Inclinar o corpo para frente – interesse pelo outro.

Contato visual permanente – interesse, respeito.

Braços e mãos abertas – aceitação, confiança.

Mover a cabeça de cima para baixo – concordância, aceitação.

Pés bem sustentados no chão – segurança.

Expressões que comunicam sentimentos negativos

Olhar distante – falta de atenção.

Braços cruzados – falta de interesse, raiva.

Bater os dedos na mesa – impaciência, pressa.

Girar a cabeça lateralmente – discordância.

Morder os lábios – indecisão.

Jogar o corpo para trás na cadeira – desinteresse.

Fonte: Knapik, 2008, p. 91.



Dicas

Os gestos que você faz traduzem sua identidade corporal. Então, mais uma vez, explore o que tem de melhor e seja você. Só é preciso ter cuidado com movimentos repetitivos de ombros e cabeça, pois podem parecer atitudes de ansiedade. Torcer as mãos enquanto fala também pode parecer estranho. Por isso, use uma ou as duas mãos para enaltecer uma palavra essencial da sua frase ou ideia. Para se sentir melhor, experimente segurar uma caneta (ou um papel com as informações principais) nas mãos – isso pode dar muito conforto na hora de fazer um discurso, por exemplo.



Saiba mais

Pergunte-se e reflita: como você cuida do seu marketing pessoal? Como o fato de ter uma boa oratória pode auxiliá-lo em sua vida pessoal? Como o fato de ter uma boa oratória pode auxiliá-lo em sua vida profissional?

Com essas perguntas em mente, assista a uma entrevista que fala sobre a linguagem corporal e os gestos através do link a seguir.

<https://www.youtube.com/watch?v=yZ7TM89bOYs>

Muito bem, você concluiu o conteúdo desta unidade. Agora, você está apto para testar seus conhecimentos na bateria de questões. Ao finalizar esta etapa, prossiga em seus estudos.

Glossário

Marketing: técnicas utilizadas para aumentar/melhorar as vendas de um produto (ou a promoção de uma pessoa).

Atividades



1) Falar bem ajuda a valorizar o seu _____ e pode auxiliá-lo em um momento de reunião ou palestra. Assinale a opção que completa corretamente a lacuna.

- a. () currículo
- b. () marketing pessoal
- c. () pulmão
- d. () bem-estar

2) Os _____ são os movimentos que enfatizam, marcam e acompanham nossa fala. Assinale a opção que completa corretamente a lacuna.

- a. () textos
- b. () diálogos
- c. () gestos
- d. () sentimentos

3) Sobre comunicação e marketing pessoal, assinale a alternativa correta.

a. () Saber ouvir é uma qualidade louvável, mas pode passar a ideia de que você é uma pessoa de difícil convivência.

b. () Se você trabalha em uma empresa de advocacia, é comum ver pessoas tatuadas e de cabelos coloridos, com barbas grandes.

c. () Falar com clareza, objetividade e segurança certamente irá prejudicá-lo quando você estiver em um momento de reunião ou palestra.

b. () Marketing pessoal pode ser definido como o conjunto de ações planejadas que facilitam a obtenção de sucesso pessoal e profissional.

Referências

BEHLAU, M.; FEIJÓ, D.; MADAZIO, G.; REHDER, M. I.; AZEVEDO, R.; FERREIRA, A. E. Voz profissional: aspectos gerais e atuação fonoaudiológica. In: BEHLAU, M. **Voz: o livro do especialista**, 2. Rio de Janeiro: Revinter, 2005, cap. 12, p. 287-372.

GAYOTTO L. H. **Voz do ator: a partitura da ação** [dissertação]. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1996.

KNAPIK, J. **Gestão de Talentos e Pessoas**. Curitiba: IBEPEX, 2008, 234p.

LIMEIRA, Tânia Maria Vidigal. **Fundamentos de Marketing**. São Paulo: Saraiva, 2004.

MENDES, E.; JUNQUEIRA, L. A. C. **Comunicação sem medo: um guia para você falar em público com segurança e naturalidade**. São Paulo: Gente, 1999.

MOURA, Denilda. **Os desafios da língua**. UFAL, 2008.

OLIVEIRA NETO, Pedro Carvalho de. **Marketing Pessoal: o posicionamento pessoal através do marketing**. 6. ed. Fortaleza, 1999.

PICCOLOTTO, L.; SOARES, R. M. F. **Técnicas de impostação e comunicação oral**. São Paulo: Loyola, 1977.

RITOSSA, Claudia Monica. **Marketing Pessoal**. Editora IbpeX, 2009.

UNIDADE 4 | TIPOS DE
PÚBLICO COM OS QUAIS NOS
COMUNICAMOS

EaD **SEST SENAT**



1. Tipos de Público com os Quais nos Comunicamos

1.1 A Oratória no Dia a Dia

Cada situação específica de comunicação determina uma forma diferente de usar a voz. Ao se cochichar um segredo para um amigo íntimo, o uso da voz é bem diferente de quando se faz uma palestra para um grande público, por exemplo. Compreender para quem se fala e em que condições sua fala será proferida é o primeiro passo para o uso adequado da voz.



O estudo da **prosódia**, que analisa o acento e a entonação (o sotaque das pessoas), serve para ajudar a compreensão do ouvinte, quando a mensagem é enfatizada por quem está falando. Uma pausa, um destaque em uma sílaba da palavra – com o aumento de intensidade vocal – e todos esses aspectos que dão colorido à fala, são usados para conduzir a escuta, seja ela declarada ou não pelo orador.

O conjunto de variações da fala ao longo do discurso determina a qualidade da oratória. Quanto melhor explorada a diversidade de pausas, **inflexões**, etc. (elementos formais do discurso) e quanto mais alinhados esses elementos estiverem com a intenção do orador e maior será o poder de convencer a plateia, o ouvinte.

Nos dias atuais, um desafio cada vez mais comum é enfrentar uma grande plateia para uma exposição oral. Desde criança temos essa demanda, em escala menor, quando apresentamos trabalhos escolares em sala de aula. E, se é algo tão corriqueiro assim, não deveria ser uma tarefa muito mais fácil de realizar? Mas nem sempre é assim.

Ajustar a expectativa à realidade faz com que se evite gastar a voz desnecessariamente, além de garantir uma comunicação eficaz para cada caso. O processo que o nosso corpo faz para produzir a voz e a fala pode ser descrito assim:

1. Nosso cérebro dispara uma mensagem para as cordas (pregas) vocais.
2. Inspiramos, trazendo ar para os pulmões.
3. O som é emitido com a passagem de ar pelas pregas vocais que vibram (se aproximando e se afastando).
4. A laringe, a faringe, o nariz e a boca (amplificadores naturais da nossa voz) fazem com que o som saia alto pela boca.
5. Os lábios, língua, mandíbula e dentes (articuladores naturais) se movem adequadamente para uma boa emissão do som, de modo a que a nossa fala possa ser facilmente compreendida.

Quem nunca sentiu algum destes sintomas diante de uma plateia que aguarda sua fala?

As mãos suam, os pés se agitam, o pensamento se esvazia, a memória não vem e o olho não enxerga um palmo além do nariz. E, mesmo para profissionais que utilizam a fala como ferramenta cotidiana de trabalho, que já não sentem tantos desconfortos, há desafios em manter a qualidade da voz e da comunicação. Os professores também conhecem bem essa realidade.

Para enfrentar essa tarefa (que nem sempre é simples), é prudente iniciar fazendo um exercício de observação. Perceber os pontos fortes e os pontos fracos do momento exato em que a fala será proferida, reconhecer as questões ambientais que podem interferir na performance do orador e também sua disposição interna – tudo isso pode ajudar a fazer escolhas em relação à postura e modulação da voz. Tudo para que, com a prática, as preocupações formais estejam bem resolvidas, de modo a se atentar mais ao conteúdo da fala.



Algumas dicas de observação:

1. Perceba o ambiente onde será realizada a fala (tamanho do recinto, qualidade acústica, ruídos, uso de aparelhos de ar condicionado, existência de umidade ou poeira, etc.).
2. Perceba seu estado emocional antes de iniciar a exposição oral.
3. Eleja algumas pessoas para quem você pode se dirigir algumas vezes durante a fala.

1.2 Grandes Plateias

Uma boa fala é questão de momento. Por mais que se treine o discurso, por mais que se ensaie na frente do espelho, o orador se faz no momento presente, na hora em que está frente a frente com uma audiência (seja presencialmente, em um auditório, ou não, como em um programa de rádio). O orador se afirma ao falar.



Alguns públicos são mais abertos a ouvir, outros são mais desconfiados. Seja em sala de aula, em uma palestra, reunião, entrevista, ou mesmo no teatro, é essencial transmitir tranquilidade. E como essa sensação pode ser transmitida?

Como já foi dito, antes de tudo, é necessário preparar muito bem o conteúdo que será apresentado. Grandes plateias exigem ainda maior clareza na condução das ideias apresentadas na fala. Mas isso também vale para uma conversa particular, uma reunião com a equipe ou uma entrevista.

A desenvoltura é outro fator importante para um bom desempenho. E isso começa em frente ao guarda-roupa! É fundamental escolher roupas que sejam confortáveis de vestir e que permitam um gestual solto. A pior coisa para um orador é distrair sua atenção para um incômodo – um sapato apertado, um botão que não fecha, etc. Sentir-se confortável é essencial.

E, por fim, a qualidade da fala é essencial para que a audiência acompanhe em detalhes a intenção do orador. Falar de forma clara, bem articulada e em velocidade que permita não atropelar as palavras, não perder nenhuma sílaba no caminho do enunciado. Ter água sempre à mão e fazer pausas para tomar um gole ajuda não apenas a hidratar o corpo, mas também a reposicionar a fala. Aproveite as pausas para olhar a plateia e verificar o clima na sala.



Uma boa forma de se conectar com uma grande plateia é realizar contato visual. Uma técnica eficaz consiste em fixar três pessoas na audiência – que estejam posicionadas uma no centro, outra à esquerda e outra à direita – e, ao longo da fala, por vezes olhar diretamente para cada uma delas. Isso faz com que todas as pessoas sentadas naquela região sintam-se envolvidas na fala, com a sensação de uma comunicação próxima e direta.

Para assumir o papel de orador deve-se, enfim, estar preparado para atender às exigências necessárias à boa comunicação. O desenvolvimento da ideia a ser transmitida deve levar em conta uma apresentação pausada, cuidadosa, garantindo que o público tenha informações suficientes para acompanhar a fala. Por isso, uma introdução didática, em que se repasse a situação como um todo (ainda que seja conhecida) ajuda a lançar as bases comuns de compreensão sobre o tema exposto. Importante também é deixar clara a ideia principal que orienta a fala, de **forma sintética**, no início da apresentação.

Para que os ouvintes estejam , desde o início da escuta, habituados a essa ideia de forma a conseguir identificar, ao longo da apresentação oral, pontos que a confirmam. Por fim, a conclusão da fala pode remeter novamente à ideia principal, de modo a demonstrar a confirmação do pressuposto inicial por tudo o que foi dito. É como um resumo, focado na afirmação da ideia descrita.

Sendo assim, para se ter uma boa comunicação, é necessário começar pela elaboração do discurso (escolha das sequencia e do **encadeamento** das ideias), passar pela capacidade de pronunciá-lo (cuidado com emissão, intensidade e articulação vocais) e terminar escolhendo elementos formais (pausas, inflexões, etc.) que dão colorido à fala e envolvem a emoção e a razão no convencimento da plateia.



Recomendamos que você assista a um vídeo que ensina técnicas de como projetar bem a voz.

<https://www.youtube.com/watch?v=X4C1mhKMchl>

Ótimo, você acaba de finalizar sua unidade e está apto a testar seus conhecimentos nas questões referentes a ela. Prossiga em seus estudos para concluir o restante de seu curso.

Glossário

Didático (a): aquilo que se refere a ensinar, instruir.

Encadeamento: ordenação sequencial da coisas ou fatos.

Forma sintética: sucintamente, resumidamente, de maneira reduzida.

Inflexões: entonações da voz.

Prosódia: se refere aos elementos da gramática destinados à emissão vocal, como acento e entonação.

Atividades



1) Sobre a oratória no dia a dia, assinale a alternativa correta.

- a. () Graças à internet, enfrentar uma grande plateia para uma exposição oral é um desafio cada vez menos comum nos dias de hoje.
- b. () Antes de um discurso, o ideal é escolher roupas elegantes, mesmo que sejam extremamente desconfortáveis.
- c. () Para emitirmos a voz e a fala, nosso cérebro dispara o comando central, que chega em nossa laringe e nos articuladores dos sons da fala através de nervos específicos.
- d. () Ao emitirmos a voz, as pregas vocais afastam-se entre si, com tensão adequada, controlando e permitindo a saída de ar dos pulmões.

2) Sobre as técnicas de comunicação com grandes plateias, assinale a alternativa correta.

- a. () Uma técnica eficaz consiste em fixar três pessoas na audiência – que estejam posicionadas uma no centro, outra à esquerda e outra à direita – e, ao longo da fala, por vezes olhar diretamente para cada uma delas.
- b. () Quando estiver falando para uma plateia, o recomendado é não realizar contato visual para não intimidar as pessoas.
- c. () Ao falar rápido, você garante a transmissão eficiente do discurso, evitando a exposição prolongada à plateia.
- d. () Não é necessário preparar o discurso com antecedência, já que apresentações para grandes plateias costumam sair do controle.

Referências

BARBOSA, Renata; FRIEDMAN, Silvia. **Emoção**: efeitos sobre a voz e a fala na situação em público. São Paulo: Disturb Comum, 2007.

BEHLAU, M.; PONTES, P. **Higiene vocal**: cuidando da voz. 2. ed. Rio de Janeiro: Revinter, 1999.

BEHLAU, M.; FEIJÓ, D.; MADAZIO, G.; REHDER, M. I.; AZEVEDO, R.; FERREIRA, A. E. Voz profissional: aspectos gerais e atuação fonoaudiológica. In: BEHLAU, M. **Voz**: o livro do especialista, 2. Rio de Janeiro: Revinter, 2005, cap. 12, p. 287-372.

CAGLIARI, L. C. Da importância da prosódia na descrição de fatos gramaticais. In: ILARI, R. (Org.). **Gramática do português falado**. Campinas: Editora da UNICAMP, 1992. p. 40-64.

FOUCAULT, M. **A ordem do discurso**. 5. ed. São Paulo: Loyola, 1999. GAYOTTO L. H. **Voz do ator**: a partitura da ação [dissertação]. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1996.

MENDES, E.; JUNQUEIRA, L. A. C. **Comunicação sem medo**: um guia para você falar em público com segurança e naturalidade. São Paulo: Gente, 1999.

PICCOLOTTO, L.; SOARES, R. M. F. **Técnicas de impostação e comunicação oral**. São Paulo: Loyola, 1977.

UNIDADE 5 | TÉCNICAS DE ORATÓRIA

EaD **SEST SENAT**



1. Técnicas de Oratória

1.1 Técnicas da Voz Profissional: Postura Corporal, Ressonância, Pausa, Velocidade, Ritmo, Articulação

Há diversas técnicas para se conseguir melhorar a voz falada e ter uma voz considerada profissional. Muitas delas nem chegam a ser técnicas, mas simples mudanças de comportamento e entendimento do próprio corpo e, conseqüentemente, da própria voz.

Para refletir



A postural corporal, quando cuidada, com ombros, coluna e face em linha vertical, ereta, é essencial para que o corpo atue como uma caixa de ressonância e a voz consiga ser mais bem projetada, assim como a respiração consegue ser mais completa, preenchendo o aparelho respiratório e o abdome como um todo. Quando vamos falar em voz alta, e proferir um discurso, é importante que os pés estejam alinhados, abertos na altura dos quadris – para que a base corporal esteja firme e consistente – e bem plantados no chão.



Para uma oratória profissional, é importante pensar em três fatores: velocidade, ritmo e pausas. Para que a narração oral não fique monótona, devemos alternar o volume de nossa voz, ora falando um pouco mais alto – para destacar informações mais importantes –, ora falando baixo e até sussurrando (isso também enfatiza palavras e chama a atenção do ouvinte!).

Variar a emissão da voz em diferentes velocidades também tem um efeito interessante. No meio de uma apresentação, experimente contar um caso que você domina (pode ser uma história verdadeira, que aconteceu com você), de um jeito mais rápido, leve e descontraído. Depois, retome sua fala trazendo conceitos de forma mais lenta, cuidada e até didática. Fazer pausas também enriquece sua narração. Você pode até lançar uma pergunta para que o público responda (reflita para si mesmo). Depois da pausa, o que for falado vai ganhar um significado maior. Uma oratória repleta de coloridos conquista o público e atrai a atenção dele.

Articular bem as palavras é outro fator importantíssimo para ter uma boa oralidade. Há diversos exercícios para treinar a emissão articulada e a adequada pronúncia de todas as letras e sílabas do que é dito. O treino da articulação, inclusive, aumenta a projeção vocal. Cantores, atores e profissionais da voz costumam fazer aquecimentos vocais, a fim de preparar as cordas vocais para serem usadas em um grande número de horas, ou num volume mais alto que o habitual. Da mesma forma, ao final de um grande desgaste vocal, é imprescindível fazer um relaxamento vocal para reestabelecer todo o aparelho fonador.

Há uma série de técnicas vocais que são úteis para calibrar o corpo para o desenvolvimento de uma boa fala, e que podem ser praticadas continuamente:

1. Relaxamento – faz com que o corpo esteja liberado de tensões desnecessárias que atrapalham na emissão vocal.
2. Respiração – o domínio da respiração auxilia no **distencionamento** dos músculos envolvidos na fala, no controle da ansiedade e na capacidade respiratória necessária para uma emissão vocal de qualidade.
3. Mastigação – os exercícios de mastigação promovem um equilíbrio na produção da voz e na articulação.
4. Articulação – para uma boa **dicção** (necessária à compreensão do que se fala) é necessário que os articuladores naturais (lábios, língua, mandíbula) e a faringe e laringe estejam ativos e sem tensão desnecessária.
5. Ressonância e projeção vocal – os amplificadores naturais (laringe, faringe, nariz, seios nasais e boca) permitem uma boa **modulação da voz**, quando o som preenche essas cavidades antes de ser emitido pela boca.

6. Expressão corporal – um corpo relaxado e ativo auxilia no desenvolvimento da fala, seja com gestos que acompanham de forma natural o desenvolvimento do discurso, seja com uma postura equilibrada que potencializa a emissão da fala: dois pés no chão para se ter uma boa base de emissão vocal, coluna reta para uma respiração abdominal profunda, peito aberto e cabeça posicionada para um olhar direto ao público-ouvinte, entre outros,
7. Prosódia – variação de tonalidade, pausas, inflexões, velocidade, entonação, realces, intensidade vocal, tudo o que pode dar colorido ao discurso e realçar a ideia que se quer passar.

1.2 Métodos para “Melhorar” a Voz

Existem muitos mitos em torno do que pode ser feito para se ter uma voz saudável, bem cuidada e até protegida.

Sprays de mel, balas de menta ou gengibre, gargarejos com bebidas alcoólicas são costumes populares que em nada auxiliam na preservação e recuperação de uma voz. Até o uso de lenços e cachecóis pode fazer o efeito contrário e apertar a laringe, que deve estar relaxada para facilitar a emissão vocal.

O que é de fato positivo para se ter uma boa voz é hidratá-la com muita ingestão de líquidos (de preferência em temperatura ambiente), ficar o máximo possível em repouso vocal (silêncio), especialmente após um grande uso, não comer imediatamente antes de se deitar e conhecer suas capacidades e limitações.

Sua voz faz parte de você, representa você. Cuide dela e faça um bom uso, pois ter uma boa oratória o levará a outros patamares, na esfera particular e profissional. Boas narrações, conversas, palestras e sucesso!



Resumindo

- Comunicar-se é o ato de transmitir uma mensagem, entre pelo menos duas pessoas, assegurando-se de que essa mensagem será bem compreendida.
- Na comunicação, uma mensagem é produzida por um emissor (que origina a informação) até chegar a um receptor (que recebe a comunicação).
- Oratória: prática ou arte de se falar em e para um público.
- A comunicação verbal falada é a maneira mais comum de se comunicar e pode ser encontrada em discursos, conversas, aulas, explicações, entrevistas, palestras, entre outras. É um dos modos de se efetuar uma troca de informações (ideias), sendo que este que faz uso da voz (som) emitida pela boca.
- A oratória, muito provavelmente surgiu com a retórica, palavra que veio do grego e que significa “falar bem”.
- A boa retórica considera que a informação deve ser passada de forma lógica, efetiva. A retórica também prevê que quem a use com eficácia faça bom uso da articulação de palavras e o faça com coerência no que está sendo defendido.
- A oratória surgiu com a intenção de evidenciar o bom discurso – aquele que informava, influenciava e até mesmo entretinha os ouvintes – e era uma habilidade muito considerada na esfera pública antigamente (e segue sendo até os dias de hoje).
- Ter uma boa oratória é um quesito fundamental em diversas profissões atuais. Isso auxilia na credibilidade da exposição de ideias, em uma boa apresentação pessoal e em um alto grau de persuasão. E em todos os casos, o uso correto da Língua Portuguesa, evitando gírias e repetição de palavras, é essencial.

- Qualquer pessoa tem a capacidade de ampliar seu potencial comunicativo. E, para encontrar a melhor maneira de usar a própria voz, conhecer-se bem é fundamental.
- Para ter uma boa oratória, é preciso cuidar dos pulmões, da garganta (faringe e laringe), dos dentes, da língua, dos lábios e do corpo como um todo.
- As emoções podem ser alteradas e até amplificadas quanto maior for o número de pessoas para o qual você vai discursar/falar.
- Uma boa capacidade oratória auxilia no desenvolvimento profissional.
- Falar bem também ajuda a valorizar o seu marketing pessoal. Falar com clareza, objetividade e segurança certamente irão auxiliá-lo quando você estiver em um momento de reunião ou palestra.
- Cada situação específica de comunicação determina uma forma diferente de usar a voz.
- Para uma oratória profissional, é importante pensar em três fatores: velocidade, ritmo e pausas.
- Sua voz faz parte de você, representa você. Cuide dela e faça um bom uso, pois ter uma boa oratória o levará a outros patamares, na esfera particular e profissional.

**Saiba
mais** +

Para finalizar, refletir e tentar melhorar sua oratória, assista ao vídeo sobre como ter uma boa oratória em público. Acesse o link a seguir e confira!

<https://www.youtube.com/watch?v=Z8cPL0Ulpzc>

Parabéns! Você concluiu todo o conteúdo deste curso. Agora, está pronto para finalizar seus estudos testando todo o seu conhecimento na bateria

final de questões. Siga em frente!

Glossário

Dicção: maneira de articular ou pronunciar palavras; pronúncia.

Distencionamento: relaxamento.

Modulação da voz: variação de altura e intensidade da voz.

Atividades



1) A _____, quando cuidada, com ombros, coluna e face em linha vertical, ereta, é essencial para que o corpo atue como uma caixa de ressonância e a voz consiga ser melhor

- a. () postura corporal
- b. () respiração
- c. () atenção
- d. () posição da garganta

2) Para uma oratória profissional, é importante considerar três fatores: _____. Assinale a opção que completa corretamente a lacuna.

- a. () velocidade, conteúdo e pessoas.
- b. () plateia, conteúdo e ritmo.
- c. () pausas, conteúdo e público pagante.
- d. () velocidade, ritmo e pausas.

Referências

BEHLAU, M.; FEIJÓ, D.; MADAZIO, G.; REHDER, M. I.; AZEVEDO, R.; FERREIRA, A. E. Voz profissional: aspectos gerais e atuação fonoaudiológica. In: BEHLAU, M. **Voz: o livro do especialista**, 2. Rio de Janeiro: Revinter, 2005, cap. 12, p. 287-372.

GAYOTTO L. H. **Voz do ator: a partitura da ação** [dissertação]. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1996.

MENDES, E.; JUNQUEIRA, L. A. C. **Comunicação sem medo: um guia para você falar em público com segurança e naturalidade**. São Paulo: Gente, 1999.

PEDROSO, M. I. L. Técnicas vocais para os profissionais da voz. In: COSTA, H. O; FERREIRA, L. P. **Voz ativa: falando sobre o profissional da voz**. São Paulo: Roca, 2000. p. 119-136.

PICCOLOTTO, L.; SOARES, R. M. F. **Técnicas de impostação e comunicação oral**. São Paulo: Loyola, 1977.

Gabarito

	Questão 1	Questão 2	Questão 3
Unidade 1	B	A	C
Unidade 2	C	D	-
Unidade 3	B	C	D
Unidade 4	C	A	-
Unidade 5	A	D	-



EaD ***SEST SENAT***