



# COMO FALAR EM PÚBLICO

**LEVE A SUA CARREIRA AO PRÓXIMO NÍVEL**

**Valéria Cristiane**

# COMO FALAR EM PÚBLICO

---

LEVE A SUA CARREIRA AO PRÓXIMO NÍVEL



Esse livro foi elaborado com o objetivo de contribuir para o crescimento e desenvolvimento de profissionais como você, que têm o sério objetivo de avançar na carreira e demonstrar de maneira efetiva os seus conhecimentos. É uma exclusividade **Navebook** e pode ser compartilhado, porém jamais copiado ou vendido.

# INTRODUÇÃO

---

Eis que de repente, mesmo não sendo da área de comunicação, você é arrebatado pela necessidade de falar em público. Logo você, que estremece os lábios de nervoso, fica com as pernas bambas de medo, treme as mãos ao segurar um papel para uma simples leitura em voz alta... Como poderá fazer um discurso ou ministrar uma palestra?! Definitivamente, oratória não é a sua praia, não é mesmo?!

Se a sua resposta é sim, que oratória não é a sua praia, por todos esses sintomas descritos, quero lhe dizer que mesmo os mais renomados comunicadores já sentiram ou ainda sentem sinais de nervosismo no corpo sempre que precisam falar a uma plateia. Portanto, não se auto avalie como uma pessoa fraca em oratória simplesmente porque ainda não desenvolveu essa habilidade. Isso mesmo! Falar bem em público é uma habilidade que pode ser desenvolvida! Quer experimentar?



# CAPÍTULO 1

---

## MEDO DE FALAR EM PÚBLICO – VOCÊ SOFRE DESSE MAL?

Se você sofre com esse medo de falar em público, possivelmente já fez alguma pesquisa sobre dicas e conceitos que podem ajudar a enfrentar o fantasma da oratória que assombra tantas pessoas. A pesquisa realmente ajuda a capacitação, mas não é o suficiente para combater o medo, certo? E o que fazer então?

Tem gente que perde grandes oportunidades profissionais por preferir não enfrentar uma sala de reunião para apresentar um projeto, ou, por vezes, até tenta, mas não consegue defender suas ideias de forma persuasiva a ponto de conquistar a atenção e aprovação de seu público alvo.

Quantos projetos excelentes são engavetados simplesmente porque não são apresentados com eficiência?! Quantas promoções de cargo tão esperadas foram dadas a outro profissional por ter um perfil mais preparado para liderança, pelo simples fato de ter mais desenvolvida a capacidade de comunicação interpessoal? Você já passou por alguma situação assim?

O medo de falar em público pode ser avaliado como um fenômeno natural e inerente a personalidade de algumas pessoas. Nem todo mundo nasce em um ambiente que estimule hábitos positivos para uma boa comunicação interpessoal, tais como: desinibição, segurança, autoestima, gosto pela leitura e ‘fome de conhecimento’.

### **As crenças limitantes são bloqueios para falar em público**

Lembro-me de um rapaz que certa vez conheci um pouco de sua história, muito inteligente, empresário bem sucedido, mas, péssimo em leitura – principalmente se tivesse que ler para outra pessoa. Esse ponto fraco dele o atrapalhava bastante e também causava muito constrangimento em certas situações. Um dia ele me contou o que certamente seria a causa dessa vulnerabilidade...

Quando criança, na sala de aula, a professora pediu para cada aluno ler um trecho da lição do livro. Ao chegar a vez dele, o nervosismo o fez gaguejar muito; ele olhava para o texto e não conseguia organizar as sílabas em sua mente para ler a palavra



---

corretamente. Via tudo embaralhado por conta do pânico que o submeteu. Ele não tinha até então problema nenhum de aprendizagem e nem de desenvolvimento; nenhuma síndrome, nenhum retardo mental, nenhuma patologia. Apenas uma insegurança que o paralisou, impedindo-o de realizar a leitura.

Para piorar a situação, a professora despreparada ao invés de apoiá-lo perante os colegas, começou a gozar de sua gagueira e todos riram muito dele. Esse trauma ele carregou na bagagem de vida, não conseguindo superar por muitos e muitos anos.

Perdeu várias oportunidades profissionais e, quem sabe, poderia ter tido uma vida mais afortunada de sucesso se tivesse tido a oportunidade de trabalhar essa fraqueza emocional. Se hoje ele vive bem, poderia estar ainda melhor mediante tamanha capacidade empreendedora que possui. Mas tinha esse trauma que mudou a sua vida.

O que aconteceu com o nosso personagem dessa história verídica, acontece com muitas outras pessoas. O trauma virou uma crença limitante, algo que o fazia acreditar não ser capaz de ler e falar em público.

## **Substitua as crenças limitantes por crenças estimulantes**

Talvez você tenha se identificado com o exemplo desse rapaz que carregou uma crença limitante por tanto tempo na vida. Mas assim como ele percebeu que poderia se livrar desse fardo, você também pode abandonar velhas crenças destrutivas e substituí-las por novas crenças estimulantes, que façam você acreditar e confiar na sua capacidade de falar em público.

O primeiro passo para esse projeto de substituição de crenças limitantes por crenças estimulantes é fazer um diagnóstico, uma autoanálise de suas emoções e lembranças guardadas na memória. Por isso, sugiro esse exercício que serve como uma ferramenta para tal fim.

### **DIAGNÓSTICO - Faça o seu próprio Mapa Mental para detectar possíveis crenças limitantes**

Pegue um papel e caneta e comece a fazer um mapa mental do que significa falar em público para você.

Imagine-se em um local com pessoas olhando e esperando suas palavras. Sinta essa sensação e comece a descrevê-la no papel, seja desenhando, seja escrevendo em texto, símbolos, números, como preferir! O mapa mental é seu e ninguém precisa vê-lo depois, apenas você.

O importante é conseguir passar para o papel tudo o que a sensação de falar em público lhe faz lembrar: alguma situação vivenciada (desde a infância até os dias atuais), pessoas importantes nesse processo de aprendizagem e desenvolvimento de oratória, exemplos de pessoas que falam bem e você admira, tudo que tenha a ver com o significado de oratória para você.

Tente fazer esse exercício em um local reservado, sem interferências externas, sem pressa. Apenas você, sua mente, um papel e uma caneta são suficientes para a atividade.

### **Interpretando o seu Mapa Mental**

Com o seu 'brainstorming' (tempestade de ideias) nas mãos, pode começar a interpretação das informações que você colocou no papel.

Comece por destacar circulando o que considera como boas referências – usando

lápiz colorido em tons ‘positivos’, como verde, azul ou como preferir! Mas, para facilitar a identificação, escolha uma única cor.

Em seguida, circule as referências negativas com outra cor – um tom de alerta, como o vermelho, por exemplo.

Diante do cenário bicolor, você verá nitidamente o diagnóstico de seus pontos fortes (positivos, circulados na cor que escolheu) e os seus pontos fracos (negativos, circulados em vermelho – se realmente optou por essa cor).

E o seu diagnóstico está pronto! Agora é passar para a próxima etapa do projeto de substituição de crenças limitantes por crenças estimulantes.

### **Diretrizes – Estabeleça os caminhos a seguir em busca de seu objetivo: Falar bem em público!**

Se você já conseguiu detectar o que influencia de forma negativa e/ou lhe impede de falar bem em público, pode começar a traçar suas diretrizes para trabalhar esses pontos fracos.

Saiba que o primeiro passo já foi dado, portanto, não fique de braços cruzados, sofrendo cada vez que precisar ministrar um seminário ou perdendo oportunidades por conta do medo de se expor para apresentar suas ideias, liderar uma equipe, apresentar-se bem em reuniões corporativas, enfim, perdendo sempre...

Comece agora a livrar-se do medo, da insegurança, da baixa autoestima, do nervosismo, da ansiedade, seja lá o que lhe aflige nas ocasiões de prática de oratória!

Uma ótima ferramenta que pode ajudar bastante é a chamada ‘Pirâmide do Sucesso’, que funciona assim:

### **Desenhe a sua Pirâmide do Sucesso!**

Novamente, pegue papel e caneta para, dessa vez, desenhar uma pirâmide. Em um formato triangular, coloque:

- No topo, a sua meta: “Falar bem em público”.
  
- No meio da pirâmide, logo abaixo do topo, defina os três principais objetivos que precisa alcançar para chegar até o seu alvo. Tome como base o seu diagnóstico para definir esses objetivos.

Por exemplo, se você detectou como pontos fracos: ansiedade, algum trauma escolar e medo de falar em público, trace diretrizes necessárias para trabalhar essas fraquezas. Então, as diretrizes são os objetivos da **Pirâmide do Sucesso**.

Seguindo o exemplo das vulnerabilidades citadas, poderíamos então definir os objetivos dessa forma:

- I. Controlar a ansiedade;
- II. Superar o trauma escolar;
- III. Trabalhar o medo.

➤ Na base da pirâmide, defina três atitudes para cada um dos objetivos. Assim:

Para o objetivo 'I':

- a) Estudar bem o assunto que irá expor;
- b) Conhecer o ambiente;
- c) Buscar o máximo de informações sobre o seu público alvo.

Para o objetivo 'II':

- a) Rebuscar na memória todo o ocorrido;
- b) Falar com o máximo de pessoas confiáveis sobre o assunto, até mesmo um profissional de Psicologia;
- c) Treinar seu comportamento, vigiando os pensamentos e ações que alimentam esse trauma para agir de forma contrária a como vem agindo até então (Não fique preso ao passado, construa novas vivências, positivas e estimulantes. Você pode!).

Para o objetivo 'III':

- a) Preparar um material bem didático para a apresentação, um roteiro bem amarrado, que possa lhe dar a segurança necessária para não se esquecer de nada;
- b) Treinar antes a apresentação; se possível, filmar para assistir depois. Repetir isso várias vezes até sentir-se mais seguro;
- c) Praticar exercícios de respiração e relaxamento antes das apresentações.

Com a sua pirâmide pronta, basta começar a escalada pela base até chegar ao meio e atingir o topo!



Definindo atitudes para realizar os objetivos e definindo os objetivos para atingir a meta; fica bem mais fácil obter sucesso, pois você traça um caminho a seguir e vai galgando aos poucos até chegar lá.

Ao contrário, se apenas definir que deseja falar bem em público, esse objetivo fica mais distante do alcance, pois parece uma realidade longe de suas possibilidades. Algo como um sonho, mas sem um caminho para chegar até lá.

Então, o que fazer para conseguir? Como organizar as ideias e ações para atingir esse alvo e realizar esse sonho de falar bem em público? É basicamente um planejamento estratégico mesmo, no qual você com o seu diagnóstico nas mãos, sabendo quais são os seus pontos fracos, parte para trabalhar um a um por meio da definição de diretrizes a serem seguidas.

E já que concluímos a fase da definição dessas diretrizes e você já sabe como fazer até aqui, vamos para a próxima etapa desse projeto de substituição de crenças limitantes por crenças estimulantes, cuja meta é falar bem em público! E você vai chegar lá! ☺

## **Ação – Coloque em prática o seu projeto de substituição de crenças limitantes por crenças estimulantes para falar bem em público!**

Você já conhece bem os sintomas, sensações, possíveis causas ligadas a sua vivência com a oratória. E também já sabe o caminho que traçou para percorrer a fim de conseguir falar bem em público.

Mas onde muita gente desiste é na hora de colocar em prática esse planejamento. A correria do dia a dia, a falta de prioridade a essa questão, já que não é um hábito constante precisar se expor falando para outras pessoas ou, por vezes, até mesmo a preguiça e o descuido pode fazer você continuar despreparado para as ocasiões de comunicação interpessoal em equipe ou para plateias.

É o famoso ‘vai empurrando com a barriga’... E quando precisa passar pela situação novamente, pensa: “Nossa! Devia ter me preparado!” E, mais uma vez desfruta de uma vivência nada positiva simplesmente porque não levou a sério o planejamento de preparação para falar em público.

Não espere aparecer uma ocasião na qual precisará praticar a oratória; esteja preparado constantemente, pois além de nunca podermos prever de forma absoluta quando será necessário falar em público, se há um treino habitual, fica bem mais fácil

incorporar uma postura segura e experiente nesse tipo de vivência.

Portanto, pratique sempre! Aproveite as reuniões em família para comentar filmes assistidos, relatar passeios, contar histórias... Torne-se um verdadeiro “Forrest Gump” (Contador de História) – Já viu o filme? O ator Tom Hanks interpreta o personagem principal, um homem simples que sai viajando pelo mundo, presenciando e contando suas histórias de vida, influenciando a cultura popular de sua região e do mundo inteiro, já que a comunicação interpessoal tem esse poder de globalização, seja via boca a boca ou seja virtualmente, com o avanço da internet e das redes sociais.

Tente assimilar esse comportamento de um ‘contador de histórias’; se preferir, comece escrevendo nos seus canais de contatos, como Facebook, WhatsApp ou qualquer outro que seja! O importante é sair da ‘carapuça’ de pessoa introvertida e experimentar ser mais sociável, trocar palavras, mensagens, escrever e FALAR, FALAR, FALAR...

## **Confira algumas sugestões de práticas para treinar sua habilidade de falar em público!**

### **Encontro com colegas do passado**

Uma boa sugestão é combinar um encontro com amigos, em sua casa mesmo, para apresentar alguma nova ideia que seja de interesse de todos.

Crie uma oportunidade! Por exemplo, chamar os colegas de faculdade para um lanche a fim de expor o projeto de um grupo virtual, com agenda de eventos periódicos, busca por outros contatos de pessoas como professores e alunos da época que ficaram perdidos no tempo. E tome a frente para organizar e expor as ideias, ouvir outras sugestões e organizar tudo.

Fique sempre de frente! Não esqueça seu interesse inicial nisso tudo, que é assumir uma nova postura: de liderança no assunto, de oratória na exposição das ideias.

Você vai ter uma ótima oportunidade de treinar essa habilidade de comunicação interpessoal e ainda vai conseguir organizar uma ação bem interessante para todos os envolvidos.

E, se você era visto por seus colegas como aquela pessoa que quase não abria a

boca para falar no passado, irão se surpreender com a sua nova postura de ‘Forrest Gump’.

Acredite: essa sensação de surpreender seus antigos colegas com um novo perfil irá lhe fazer muito bem, dando mais confiança e entusiasmo para falar em público!

## **Café da manhã com a equipe de trabalho**

Que tal um treino de oratória regado a um bom café da manhã? Tome a frente e organize uma ação assim!

Comece pelo convite. Faça algo fora do comum. Pesquise na internet modelos diferentes e adapte a uma carta falando da importância da confraternização, sugerindo dia e horário, assim como o ingrediente a levar para a comilança.

Treine sua habilidade de preparar um bom material para uma apresentação. Colete uma mensagem de motivação para ler aos colegas de trabalho durante o encontro.

Imagine que esse evento é uma oportunidade de capacitação. Você está saindo do casulo e se transformando em um profissional com competência interpessoal, construindo uma imagem favorável de perfil comunicador e interativo, tanto intrinsecamente quanto aos olhos de seus pares, subalternos e gestores.

Planeje todos os detalhes antecipadamente para que tudo dê certo. Faça uma lista de pendências – um ‘check list’, que não o deixe esquecer-se de nada.

Na hora do evento, tente espantar o nervosismo, respire fundo várias vezes, relaxe e curta o momento. Não exija perfeição de sua atuação; falhas sempre irão acontecer; esteja preparado para isso. Fixe seu emocional no contato com as pessoas. Peça ajuda se precisar. Conquiste o seu público com humildade e simplicidade.

A simpatia e a empatia é o melhor caminho de persuasão. Quando as pessoas simpatizam com você, ficam mais receptíveis a lhe ouvir sem retaguardas, ficam desarmados para suas ideias e assim facilita a conquista do público.

Esse exercício vai lhe aproximar das pessoas de seu convívio laboral e também lhe dará vivência de como conquistar a sua plateia.

## **Peça a oportunidade de falar sempre que possível em locais religiosos**

Se você frequenta algum ambiente religioso, como igreja, centro, escola, comunidade, enfim, sempre que possível, peça uma oportunidade de expor um testemunho, fazer uma oração.

Esses locais são excelentes para desenvolver a oratória, visto que as pessoas que lá se encontram estão de coração aberto a ouvir uma mensagem positiva e você irá sentir-se apoiado, confortado para soltar a voz!

Portanto, a partir de hoje, não perca mais tempo quando estiver em seus encontros religiosos. Sinta o calor humano de seus companheiros e se entregue sem medo de errar, afinal você não estará lá para ser julgado, mas para ser abraçado, acolhido. Abra o coração, feche os olhos (se preferir) e FALE, FALE, FALE... Quer oportunidade melhor de desenvolver sua oratória?!

Se mesmo desejando muito aproveitar essas oportunidades nesses momentos religiosos você não conseguir se soltar e ficar retraído, sem coragem de tomar atitude de se expor, converse com o líder do lugar (Padre, Pastor, Mentor, etc.) e peça ajuda; diga a ele que você precisa vencer esse medo de falar em público e gostaria muito de ser ajudado e preparado para oratória.

Essa experiência lhe fará sentir apoiado para dar início ao hábito de falar em público. Por isso, aproveite e o exerça sempre que possível. Assim, quando estiver apresentando um seminário profissional, por exemplo, irá usar as referências positivas habituais, o que lhe deixará mais confortável e confiante, afinal de contas já sabe que é capaz de falar aos outros, então nessa ocasião também não será diferente. Basta ter um material bem preparado e abrir a boca!

## **Aproveite a família para ouvir os seus discursos**

Todos os dias você tem oportunidade de treinar o hábito do discurso. Aproveite a sua família para transformá-los em seus ouvintes e, assim, já vá educando seus parentes com o seu exemplo, incentivando-os também a desenvolver esse hábito tão essencial nos tempos de hoje, em nossa sociedade totalmente globalizada.

Agradeça por cada refeição em voz alta, junto com a família. Declare seu carinho, amor e afeto aos seus familiares - falando, é claro! Converse com suas crianças, conte histórias de infância da família, fatos engraçados ocorridos, solte o verbo!

Combine um encontro com todos os filhos, sobrinhos, netos, todas as crianças da família, vizinhança, dos amigos. Escolha um bom livro e narre a estória para eles.

Só não se esqueça de servir um bom lanche... ☺

As crianças vão amar e você vai treinar sua habilidade de falar em público, para uma plateia bem especial e divertida! Quem sabe não vai se descobrir um bom contador de estórias infantis?!

Esse toque descontraído e animado, essa energia infantil lhe encherá de ânimo e estilo para suas próximas experiências em palestras, treinamentos, discursos e o que mais precisar encarar nessa área!





## CAPÍTULO 2

---

### DICAS PARA FALAR EM PÚBLICO COM TRANQUILIDADE

#### **Estude e domine o assunto**

Sentir-se preparado, com o assunto na ponta da língua e pronto para responder qualquer pergunta vai lhe deixar muito mais tranquilo para ministrar a sua apresentação.

Portanto, não deixe para estudar de última hora.

Pesquise o tema com antecedência e organize o seu roteiro de apresentação da melhor maneira possível; com todos os tópicos enumerados e as principais informações detalhadas.

A propósito, dados numéricos, como resultados de pesquisas, datas, entre outros, procure manter sempre em destaque para se por acaso der aquele famoso ‘branco’, você ter como recorrer a sua ficha de apoio.

A mesma orientação serve para nomes próprios e de localidades.

Enfim, quanto maior o domínio do tema e de seus detalhes, maior a segurança para apresentá-lo.

## **Prepare bem o material de apoio**

Entenda por material de apoio tudo que possa lhe auxiliar a apresentar o tema. Como, por exemplo: Ficha de papel com anotações e roteiro; eletrônicos de mão do tipo tablet, celular e outros pontos de consulta; slides da apresentação; enfim, todo e qualquer recurso que possa lhe apoiar a ministrar o assunto.

Organize tudo com antecedência, principalmente os slides, para que dê tempo de dominar bem cada item, com suas transições, animações e efeitos especiais (se houver).

## **Cheque as condições do ambiente**

Sempre que possível, verifique antes do evento as condições do local, desde as cadeiras para a plateia sentar (importante sempre pensar no conforto do público para que este possa ficar a vontade e curtir a sua apresentação), até a parte elétrica, como se há tomadas suficientes e adaptadas para o tipo de equipamento que irá usar.

Teste antes também as máquinas que serão utilizadas: computador, projetor, telão, som, dvd, etc.

Não se esqueça de pensar na climatização – ventiladores, ar condicionado, pois ninguém consegue se concentrar sentindo muito calor ou muito frio. A temperatura ambiente precisa ser agradável.

Outro detalhe também, principalmente quando o evento é feito em lugares locados, é observar se os banheiros estão em condições de uso e cuidar do fornecimento de água mineral. Afinal, tudo faz parte do evento. E quanto mais conforto para plateia, mais irá conquistar a simpatia do público para ouvir suas palavras.

Já imaginou ter que falar para pessoas estressadas, com sede, insatisfeitas e desconfortáveis com as instalações? Vai ser muito mais difícil conseguir a atenção necessária e ‘desarmada’ do público para você.

### **Chegue mais cedo ao local**

Procure sempre chegar, no mínimo, uma hora antes do início do evento. Assim, conseguirá arrumar todo seu material com calma.

Tentar conversar com as pessoas também é uma ótima sugestão, conhecer um pouco o seu público lhe ajuda a adequar a linguagem, além de lhe fazer sentir mais a vontade com a plateia por já ter feito um primeiro contato.

Chegar cedo também lhe permite acertar os detalhes finais com a produção, relaxar e se concentrar para a apresentação.





## **Prepare o emocional com exercícios de respiração e relaxamento**

Eis aqui uma boa tática para controlar o nervosismo, a ansiedade, o medo, a insegurança, enfim, relaxar alguns minutos antes de começar a se apresentar vai lhe ajudar a entrar com mais tranquilidade e concentração.

Existem muitas técnicas de respiração e relaxamento; dê uma pesquisada na internet ou peça orientação a um profissional dessa área para aprender a técnica que melhor se adequar a você.

### **Não espere e não exija perfeição de sua atuação**

Quanto menos fizer expectativa, menor será a auto cobrança, menor será a tensão. E, se por acaso, algo falhar na hora, não se prenda a essa falha, você tem todo um horizonte para explorar e reverter a situação. Talvez o público nem perceba o erro se você conseguir calma suficiente para contornar o ocorrido; usando a criatividade ou mesmo a humildade para pedir desculpas pela falha, rir e continuar.

Lembre-se da referência de um cavalo em um desfile de datas comemorativas na rua, como Dia da Independência, por exemplo: ele vai andando, sujando a rua com suas cacacas e sendo aplaudido de cabeça erguida! ☺

Assim como o cavalo, o segredo é manter a pose, ‘levar na esportiva’. A hora de se preocupar com tudo é antes do evento; mas no ato da oratória, tente relaxar e curtir a sua apresentação, interagir com o seu público, ser simples e sentir-se capaz.

Uma falha que possa acontecer não irá lhe derrubar se você mantiver o foco na mensagem que deseja transmitir as pessoas. Mas, se deixar o erro tocar na sua vaidade, você vai deprimir, se frustrar e travar. Portanto, não queira perfeição; assim, o que vier é lucro! E, é lógico que sabendo bem o assunto a ser ministrado, com certeza virá muita informação útil e interessante da sua apresentação para a plateia alvo.

### **Mentalize o sucesso**

Abandone definitivamente qualquer crença, pensamento limitante, destrutivo. Pense que você é capaz e se preparou para estar no lugar e na posição que chegou. Seja qual for o tipo de sua apresentação – reunião, treinamento, palestra, seminário, depoimento, enfim – pense positivo! Seja positivo! Sinta-se merecedor de se sair bem

ao **falar em público**. Não há mágicas e nem mistérios; basta ter algo dentro de si a transmitir e a voz para usar como instrumento de transmissão dessa mensagem.

Imagine-se falando bem o que deseja e todos entendendo o seu recado. Por fim, mentalize os aplausos, muitos aplausos. Faça isso antes de começar a oratória e leve essa sensação consigo durante todo o seu discurso.

### **Eleve a autoestima**

Se preciso, leve sempre consigo algo que lhe remeta a um elogio, um bom reconhecimento, como uma carta que tenha recebido, uma boa avaliação, uma medalha de honra ao mérito, qualquer coisa que tenha ganhado como reconhecimento e que lhe faça sentir bem. Ou simplesmente pare alguns minutos antes e busque em sua memória momentos positivos, lembranças construtivas que lhe encham de ânimo e elevem a sua autoestima. Você pode! Você é capaz! Você se preparou e merece respeito, reconhecimento e sucesso!

### **Foque no seu público e não em você**

Deixe a vaidade de lado, você não está ali para se exhibir. O personagem principal é a mensagem que irá transmitir e não você. O importante é fazer com que o seu público entenda essa mensagem. Você é apenas um veículo que irá conduzir a informação até o seu receptor.

Pense que o público quer ouvir o que você tem a falar; o público não quer avaliar a sua performance de palestrante (a não ser em casos específicos). Por isso, foque na mensagem apenas e se comprometa que a sua plateia irá entender bem o seu recado. Agindo assim o sucesso é certo!

### **Dica final - Apenas você sabe o quanto está nervoso**

A sua mão pode tremer, as pernas podem ficar bambas, a boca pode secar e estremecer, mas acredite: Você sabe disso, o seu público não precisa saber.

O medo, o nervosismo, a ansiedade são saudáveis se sentidos na medida certa. E saiba que é até bom essa tensão natural, pois faz você se preocupar e buscar uma melhor preparação, ao contrário dos que acham que já sabem demais e não se preocupam, deixam para improvisar na hora e acabam fazendo palestras ocas, sem

conteúdo, desrespeitando o público que deixa seus afazeres para comparecer, para dar total atenção em busca de alimentar seus conhecimentos e, muitas vezes, saem frustrados porque simplesmente o palestrante não trouxe nada de novo, não acrescentou nada a suas bagagens.

Por isso, não se preocupe com o nervosismo, pois ninguém irá perceber o seu estado emocional, desde que você esteja empenhado em fazê-los entender o que você está expondo.

Mais uma vez, repito: **foque na mensagem e no público alvo.**



## CAPÍTULO 3

---

### PERFUME A SUA APRESENTAÇÃO

Com tudo pronto, inclusive você preparado, pode pensar em ‘perfumar’ a sua apresentação. Mas não é para jogar perfume na plateia!

‘Perfumar’, no sentido figurado, significa dar um algo mais, um toque especial. Mas, como conseguir esse ‘perfume’?!

## **A emoção na sua voz é o perfume de sua oratória**

A sua voz não sai sozinha da boca. Quando você articula, transforma a voz em fala, a qual traz junto com ela toda a emoção, entusiasmo, motivação, enfim.

Se você estiver triste, a sua voz pode revelar. Se você estiver muito entusiasmado, a sua voz irá demonstrar. A emoção colocada na fala é o diferencial entre um Orador bom, eficiente e outro Orador excelente, do tipo que nunca mais esquecemos depois de uma palestra cheia de emoção e vida.

Se você já é bom pode chegar a excelência! Basta treinar, seguindo algumas regras 'de ouro' da oratória.



## CAPÍTULO 4

---

### REGRAS DE OURO DA ORATÓRIA

#### **REGRA 1:**

**Prepare um texto que propicie o uso da emoção**, com exemplos de histórias de vida, lições de moral, essas coisas que tocam o emocional da plateia.

E quando for contar, interprete; sofra junto com o personagem, alegre-se junto com ele, vibre quando falar coisas boas. Dê vida ao seu texto!

## **REGRA 2:**

**Dê ênfase as palavras certas** – uma tática muito utilizada por apresentadores de TV e locutores de rádio é sublinhar ou negritar palavras chaves para entonação da voz, ou seja, aquele termo que merece uma ênfase maior ao ser dito, seja com mais empolgação ou mais introspecção, com mais alegria ou mais tristeza.

Isso funciona muito, principalmente para quem está começando a trabalhar essa modulação da voz na oratória. Depois, com o tempo, torna-se um hábito natural e nem será mais preciso a ajuda com os destaques das palavras significativas.

Usar essa tática vai fazer o seu discurso fugir do monótono e envolver a plateia, mantê-la interessada em lhe escutar.

## **REGRA 3:**

**Estimule a participação do público** – um discurso envolvente, que convida a participação do público, tem muito mais chance de ser aceito, pois as pessoas gostam de se sentir ouvidas, fazendo parte do contexto.

Por isso, use perguntas de reflexão e sugestão, do tipo: “O que vocês acham?”, “Vocês concordam com isso?”, “Isso acontece com vocês?”.

Só tenha cuidado para não fazer perguntas que não esteja preparado para as respostas; tente calcular e supor as possíveis respostas para as suas perguntas e esteja pronto para conduzir essa participação sem fugir do seu contexto, aproveitando os adendos da plateia para reforçar conceitos propostos ou usar como exemplo de contorno de objeções, por exemplo: “Isso sempre funciona assim. Com vocês também?”, daí levanta alguém para ser do contra e solta: “Ah... Comigo não...” E aí?! Use esse depoimento contrário para mostrar como se contorna uma objeção: “Então, vamos entender o porquê de não funcionar com você. O que você faz de diferente? Ensina o segredo para gente...” Sempre com muita simpatia ☺!

Não é vergonha, por vezes, passar a palavra para alguém que possa aparecer do meio do nada, com sugestões diferentes ou críticas; é normal e faz bem para a imagem do Orador dar espaço e respeitar a opinião alheia; o que você não pode deixar acontecer é perder o rumo, a condução do tema, afinal você é o ministrante!

## **REGRA 4:**

**Cuide de sua aparência** – O Orador não pode aparecer mais que a mensagem, portanto, tente não se mexer muito para lá e para cá e nem ficar balançando os braços, pegando nos cabelos; livre-se de tiques nervosos que possam desviar a atenção do público da mensagem para você.

Vista-se de forma neutra, que não chame a atenção do público para suas roupas, calçados e acessórios. Não é um show e nem um desfile de modas... Você é o veículo da informação; se algo tem que brilhar em você, que seja a sua mensagem, a sua voz, o seu carisma, o seu talento e não a sua aparência!

E também cuide para não ir apresentar-se de forma desleixada; lembre que a impressão visual conta muito na geração de simpatia e empatia, que são fatores fundamentais na conquista do seu público.

Para as mulheres, percebam se os cabelos presos não valorizam mais o rosto, deixando perceptíveis os gestos, caras e bocas! ☺

E, por favor, não se esqueça da higienização das unhas, cabelos, dentes e todo o mais de uma forma geral!

Quando você se expõe, tudo em você é visto!

Já imaginou as pessoas desfocarem a atenção do seu discurso para as caspas caindo em sua roupa preta?! Que horror! Não é mesmo?!

Ou, em uma reunião, com as pessoas próximas umas das outras na sala e aquele mau cheiro de hálito com problema de garganta ou estômago no ar... Nossa! Terrível! Cuide para que isso nunca aconteça!

## **REGRA 5:**

**A sua voz é o seu instrumento de oratória** – cuide bem dela!

Lembre sempre de hidratar suas cordas vocais, bebendo água antes, durante e depois do discurso.

Fique alerta a sinais de cansaço da voz, como fadiga ou rouquidão. Perceba se está usando a respiração corretamente para falar e se não está fazendo abuso vocal.

Se for preciso, consulte um profissional da voz, do ramo da Fonoaudiologia, para fazer uma avaliação e possível tratamento, com dicas que podem melhorar a sua impostação vocal, dando mais clareza com uma boa dicção, neutralizando sotaques (se necessário), trabalhando a projeção por meio da variação de intensidade e velocidade



da voz.

Uma boa dica é comer uma maçã – que tem ações adstringentes – antes da apresentação para ‘limpar’ as cordas vocais.

## **REGRA 6:**

### **Transmita sempre atitudes positivas!**

Você gostaria de ir a uma palestra, cujo Orador fosse uma pessoa cheia de pensamentos negativos, mal humorado e com energia ruim? Lógico que não! Você sairia de lá sentindo um peso nas costas!

O mesmo acontece com o seu público! Portanto, vigie-se sempre para transmitir atitudes e posturas saudáveis, ‘do bem’.

Mesmo quando tiver que dar uma notícia ruim ou uma lição de moral, quando precisar atirar a flecha da verdade em alguém, lembre-se de antes molhar a ponta dessa flecha no mel.

Não é apenas o que se diz, mas como se diz que vai fazer a diferença na sua vida de oratória.

Já ouviu o ditado: “A boca fala do que está cheio o coração.”?

É isso aí, semeie e regue boas sementes dentro de você para sempre ter flores e bons frutos a oferecer a sua plateia, seus companheiros de trabalho e de jornada.

E, agora, você já está pronto para falar em público! ☺

# FINAL

Espero que esse pequeno livro em formato digital possa contribuir muito com você, tanto na vida pessoal como na profissional.

**Falar em público? Sim, isso é para você!**

---

Para entrar em contato conosco: [contato@navebook.com](mailto:contato@navebook.com)

Nosso site, com bastante conteúdo ligado a Produtividade, Alta Performance e Psicologia do Trabalho: <http://navebook.com>.

Sugerimos algumas postagens importantes sobre esse tema:

**Conheça bem o assunto para falar em público com maestria**

**Falar em público: 3 fatores além da oratória**

**Falar em público: 5 obstáculos e como vencê-los**

**Como vencer a timidez e falar em público sem medo**

**Como lidar com a ansiedade e o medo de falhar**

Visite-nos, leia os nossos posts, curta, comente, participe!

Em **NAVEBOOK** você é sempre muito importante!