

COMUNICAÇÃO & ORATÓRIA

MANUAL DE TREINAMENTO

LETTERINO Santoro

COMUNICAR • INTERAGIR • TRANSFORMAR



ÍNDICE

LETTERINO.COM.BR

3
Introdução

7
Timidez

18
Comunicação não verbal - Corpo

29
Voz

36
Retórica

47
Vocabulário

51
Califasia

53
Leitura teatralizada

55
Ilustração



A ARTE DE COMUNICAR

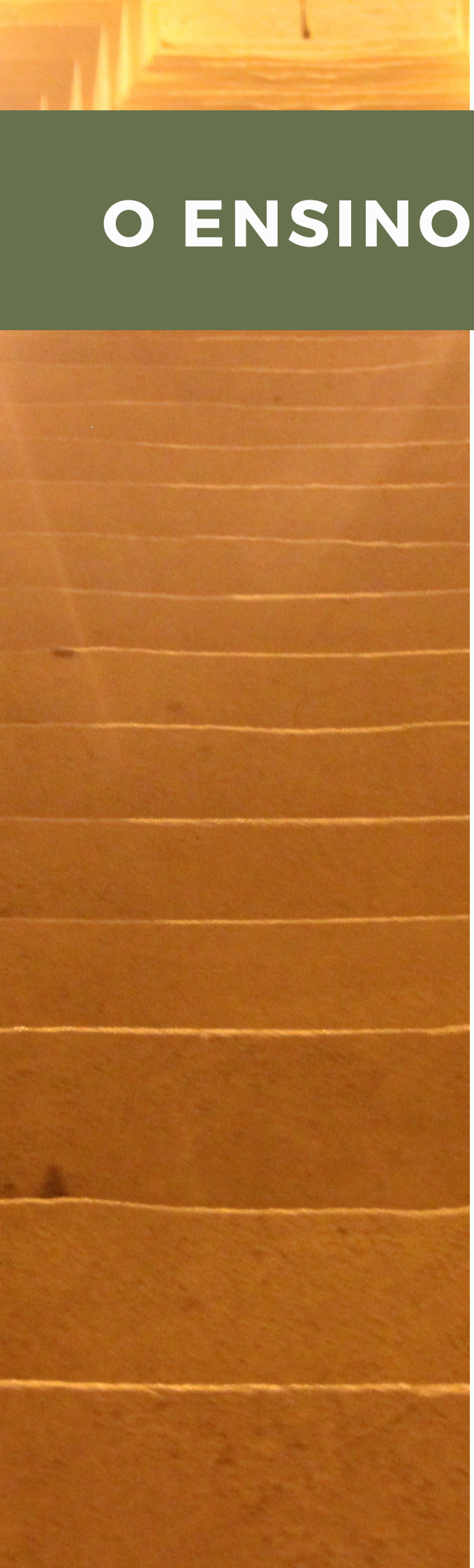
SEJA BEM-VINDO

A sociabilidade do ser humano surge por natureza, e a vida em sociedade gera uma constante comunicação entre duas ou mais pessoas, pais e filhos, patrões e empregados, vendedores e consumidores, alunos e professores, marido e mulher, povo e políticos, enfim, temos sempre orador e ouvinte. Saber falar, querer falar, ousar falar, calar e escutar, isto é verdadeiramente uma arte.

A prática da Oratória - um ato de vida exigível de conhecimento, autodomínio, organização das ideias, relacionamento com o próximo – nos leva a um exercício em que trabalhamos nosso próprio crescimento, exigindo a expressão da naturalidade de uma criança; o envolvimento e emoção de um guerreiro; o entendimento de um mestre; a verdade de um sábio, conquistando, assim, nosso público, nossa plateia.

Entretanto, para fortalecer essa conquista, conhecer-se internamente e vencer a si mesmo torna-se indispensável para alcançar o sucesso nessa arte que é a Comunicação.

Lotherino Santoro



O ENSINO

KHALIL GIBRAN

Ninguém pode vos revelar nada, a não ser o que jaz meio adormecido no âmago do vosso conhecimento.

O professor que caminha na sombra do templo, junto a seus discípulos, não oferece seu conhecimento, mas sua fé e seu amor.

Se ele for realmente sábio, não vos convida a entrar na casa de sua sabedoria, mas vos guia até o limiar da vossa própria mente.

O astrônomo pode vos falar da sua compreensão do espaço, mas não pode vos dar a sua compreensão.

O músico pode cantar para vós o ritmo que há em todo o espaço, mas não pode vos dar o ouvido que compreende o ritmo, nem a voz que o ecoa.

E aquele que é versado na ciência dos números pode vos falar das regiões do peso e das medidas, mas não pode vos conduzir por lá.

Pois a visão de um homem não empresta suas asas a outro homem.

E assim como quando cada um de vós estiver só perante o conhecimento de Deus, cada um de vós estará sozinho em vosso conhecimento de Deus e em Sua compreensão da terra.



O MUNDO TODO É UM PALCO

Praticamente todo tipo de atuação no mundo dos negócios envolve algum tipo de apresentação. Seja introduzir um novo colega na sua área de trabalho, apresentar um plano de trabalho no seu departamento ou dar uma visão de um novo projeto aos membros da Diretoria. Em cada situação dessas, você estará fazendo uma apresentação.

Cada caso acima mencionado exigirá um tipo diferente de apresentação. Teoricamente, os três eventos podem parecer totalmente diferentes, ainda que no fundo sejam a mesma coisa. A diferença está na forma e no conteúdo a ser utilizado para atingir o seu objetivo.

Uma palavra muito usada no mundo dos negócios é “diferenciação” que significa tornar sua empresa mais atraente a um cliente potencial. Na verdade, o único modo de realmente diferenciar sua empresa é entregar mais valor embalado em apresentações que encantam.

Diariamente, milhares de apresentações são levadas a efeito em vários segmentos de negócios, na nossa vida social, pessoal etc. A maioria tem como objetivo vender um produto ou serviço, transmitir informações, gerar novas ideias ou desenvolver novas estratégias e técnicas.
Em suma, caso você tenha de lidar com pessoas, em qualquer contexto da sua vida, sempre estará vendendo e fazendo apresentações.

OS PASSOS BÁSICOS

ENSAIE,
ENSAIE,
ENSAIE...



- Defina o seu objetivo - o que quer alcançar, o "para que".
- Defina a melhor maneira de atingir esse objetivo (forma da apresentação).
- Organize um roteiro da apresentação como um todo.
- Desenvolva e prepare os recursos visuais e materiais a serem distribuídos.
- Ensaie, Ensaie, Ensaie.

O único modo garantido de fazer uma apresentação de sucesso é com uma preparação adequada e muito treinamento.

Uma boa apresentação nada mais é que um processo de comunicação eficaz entre dois ou mais seres humanos. Não há nenhum mistério nisso. Trata-se de uma técnica e como qualquer outra técnica pode ser aprendida e cada vez mais, aprimorada.



TIMIDEZ

O Dr. Paulo Hartenberg, no seu livro "OS TÍMIDOS E A TIMIDEZ", cita:

"**Ligo à timidez, esta forma especial de emoção que chamo de acanhamento**.
Realmente o acanhamento aparece, como a timidez, com a exibição em público, ou com a ideia dessa exibição e tem os mesmos sintomas internos. Desse modo, considero o acesso de acanhamento uma variedade de acesso de timidez."

Muitas vezes é a emoção excessiva, a falta de vigor e energia, a debilidade de um sistema nervoso irritável, o orgulho e a vaidade que leva a timidez.

Seu ponto de partida é, com frequência, a educação, a falta de experiência ou experiências negativas anteriores. Diferentes são as espécies de acanhamento dos artistas, dos conferencistas ou oradores, dos músicos, dos candidatos a exame etc.

INIBIÇÃO – TIMIDEZ; ACANHAMENTO; DEBILIDADE; FRAQUEZA.

O ACANHAMENTO É UMA CRISE AGUDA DE TIMIDEZ.

OINIBIDO – QUE TEM TEMOR, RECEOSO, ACANHADO, RETRAÍDO, TOLHIDO, EMBARAÇADO.

Todos aqueles que, por profissão ou ocasionalmente, são chamados a apresentar-se em público, quase fatalmente sofrem, de modo mais ou menos caracterizado, essa angústia (sofrimento, ansiedade).

A impressão deixada pela timidez, insensivelmente reaparece. Uma pessoa causou-nos, algum dia, temor?

Provavelmente não nos sentirmos serenos em sua presença, em vão será o raciocínio aplicado para destruir a primeira impressão. Entretanto, deve-se notar que a timidez não surge da simples acumulação dos intimidamentos sofridos, mas da lembrança que se faz presente.

O inibido, às vezes, tenta reagir, mas se não o faz como deve, o que consegue é agravar o mal, desencoraja-se e erradamente conclui ser inútil a luta. Neste caso, se a reflexão não produz a inibição, torna-a mais sensível e, por consequência, mais prejudicial.

Duvidar de si mesmo equivale a, pacificamente, acolher esse temido mal. O ser humano que se engana sobre o próprio valor, não trabalha com a energia necessária; a excessiva e ingênua confiança nas próprias forças o impede de julgá-las com equilíbrio e justeza.

O ser humano sensato, que durante toda a sua vida adquiriu experiências, ou estudou em profundidade um assunto, possui já maior **saber** que outros.

Enquanto nossos esforços e conhecimentos nos derem segurança moral suficiente para que caminhemos sem receios por entre os obstáculos da vida, uma justa e equilibrada apreciação e aceitação de nossas próprias possibilidades nos moderará suficientemente, de modo a caminhar com prudência, mas com **coragem**.



Pelo fato de vivermos em sociedade, é indispensável que sejamos senhores dos nossos nervos, de modo a não perdermos a mínima parcela do que possamos valer, sejam quais forem os ouvidos a nos ouvirem, ou os olhos a nos verem.

Fator de êxito a todos será, inegavelmente, ousar falar, perguntar, responder, se defender, declarar o próprio pensamento, destruir qualquer objeção, numa palavra; **dominar-se**.

Mesmo nas empresas, nas quais a iniciativa individual se reduz às mínimas proporções, a inibição é extremamente nociva. Um executivo inteligente não confiará um posto importante a pessoas suscetíveis de perturbarem-se, de perderem a presença de espírito e a capacidade de agir, ou que temam falar, contrariar, assumindo responsabilidades.

Na vida, nenhum bom resultado se obterá das pessoas inseguras, com falta de confiança em si próprias, sem coragem de se aproximar dos outros, por desagrado nisso, ou por medo de zombaria, ou pela diferença hierárquica e/ou social.

Quem se entrega à inibição e ao acanhamento correrá um sério risco de não realizar os seus empreendimentos.

O ser humano deve ter plena posse de si mesmo, para concentrar suas forças, e preparar-se para apresentar ao público o resultado de seus numerosos anos de trabalho e de **experiências**.

Isso serve para o orador ou para todos nós que devemos nos apresentar, Devemos nos acostumar a falar sem temor.

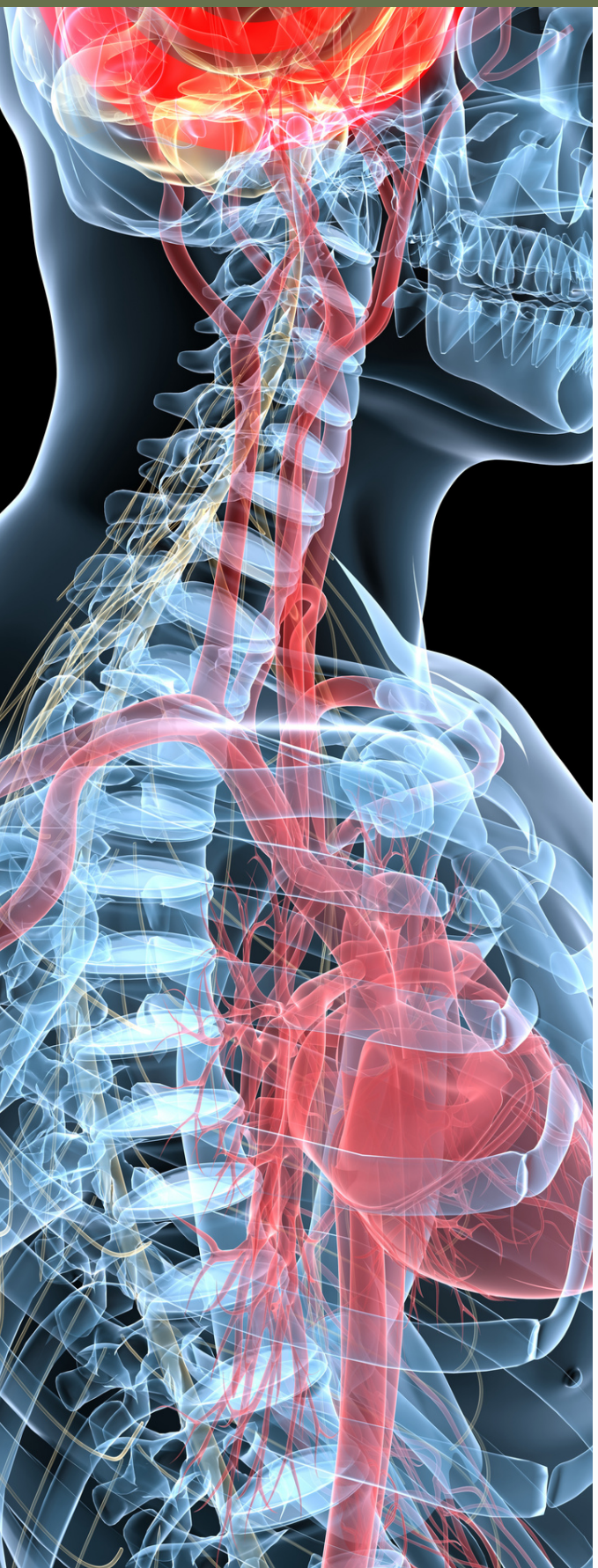
Quem fala com segurança, desenvoltura e seguindo um plano lógico, com certeza, é admirado como uma pessoa extraordinária.

A conversação apropriada predispõe a simpatia dos outros e, quanto mais clara for nossa elocução, todos irão julgar da melhor maneira nosso talento.

Em qualquer hipótese, toda a preparação que favoreça a desenvoltura e a segurança provoca familiaridade e, por isso mesmo, afasta o acanhamento.



FISIOLOGIA DA INIBIÇÃO



ACANHAMENTO E SEUS DISTURBIOS ORGÂNICOS

Examinaremos esses distúrbios com uma lista das perturbações que mais frequentemente se costumam notar.

Essas desordens agem e reagem umas com as outras, misturando-se e fundindo-se:

- Distúrbios do Ritmo Respiratório
- Distúrbio do Ritmo circulatório
- Perturbações Musculares
- Distúrbios Sensoriais
- Distúrbios Psíquicos



DISTÚRBIOS RESPIRATÓRIOS E CIRCULATÓRIOS

Os distúrbios respiratórios e circulatórios são, em geral, os primeiros que aparecem, acarretando toda uma série de outras desordens.

Com a emoção, a respiração acelera-se, torna-se mais profunda e o ritmo respiratório passa a ser irregular, mais rápido e precipitado.

A voz modifica-se pela má distribuição de ar e passa-se a falar com voz trêmula, ou até gaguejar.

Perturbada a respiração, a circulação é logo atingida.

A aceleração e o aumento das pulsações cardíacas aparecem e, com as palpitações, aumenta a sensação de falta de ar, de opressão e de angústia.

Aparece a palidez, o frio nas extremidades, os arrepios. A seguir, vem o nó na garganta e a rouquidão aumenta.

Aparecendo as perturbações respiratórias e circulatórias, o cérebro, momentaneamente, debilita-se ou congestiona-se, provocando esquecimento, difícil coordenação das ideias e dificuldade com nas respostas.

Quando isso acontece, acabamos esquecendo tudo ou parte do que havíamos planejado expor.

PERTURBAÇÕES MUSCULARES

As perturbações musculares são as mais frequentes e aparecem sob forma de fraqueza ou rigidez dos músculos, movimentos desordenados e tremores. É muito comum ouvirmos: “Estou com as pernas bambas”.

O tremor pode até ser generalizado.

Pode-se localizar nas mãos, nos lábios, nas pernas etc.

DISTÚRBIOS SENSORIAIS

Visão – Ocorre o enfraquecimento da visão. A pessoa vê como que por entre névoas; ou mal consegue ver quem está presente.

Audição – A pessoa passa a ouvir mal e acaba percebendo de forma errada, aquilo que lhe falam ou perguntam.

O **paladar** e o **olfato** não escapam a estas perturbações.

O **tato** e o sentido muscular perturbam-se também frequentemente, chegando a não se sentir bem o frio nem o calor, e a produzirem-se **gestos desordenados**, não adaptados ao meio e a situação.





DISTÚRBIOS PSÍQUICOS

- **Amnésia real ou sua impressão.**
- **Sensação de atordoamento (vertigens e ideias atrapalhadas).**
- **Desatenção, emoção simples; o terror, a paralisia.**

Sem atingir tamanha intensidade, frequentes desordens resultam nesse pavor excessivo. A paralisia momentânea é a intensificação da rigidez de movimentos e da perda da memória.

Os distúrbios ou perturbações que relatamos, são muito mais complexos do que a primeira vista possam parecer.

Podemos atribuí-los a três causas que agem tão rapidamente, que parecem simultâneas:

1 - Uma sensação mental mais ou menos consciente da situação de “perigo” a se enfrentar. Ela é rápida e quase só se manifesta sob a forma de medo.

2 - Ocorre a supressão dos movimentos automáticos ou supressão apenas de sua coordenação

3 - A falta de autoconfiança é bastante prejudicial a pessoa.



"O MEDO FAZ PARTE DA VIDA DA GENTE. ALGUMAS PESSOAS NÃO SABEM COMO ENFRENTÁ-LO, OUTRAS APRENDEM A CONVIVER COM ELE E O ENCARAM NÃO COMO UMA COISA NEGATIVA, MAS COMO UM SENTIMENTO DE AUTO PRESERVAÇÃO"

AYRTON SENNA

SUPERAÇÃO



HÁ MANEIRAS PARA AS PESSOAS GERENCIAM SUAS EMOÇÕES, DE MODO QUE ELAS NÃO ATRAPALHE SUAS VIDAS.

Use um diário para o seu autoconhecimento.

Um registro escrito é uma terapia simples e eficaz. Sabemos mais sobre nós mesmos do que pensamos, e é muitas vezes surpreendente o que surge quando escrevemos nossos pensamentos.

Invista em você

Ensaie suas apresentações. A escrita pode ser usada para ensaiar a interpretação de papeis, em qualquer situação da vida. Quando você ensaia, prepara o que vai dizer; fica mais confiante para enfrentar a situação.

SUPERAÇÃO

Mude a linguagem do corpo

Uma simples mudança na linguagem corporal pode trazer resultados surpreendentes.

- sorria
- tenha postura aberta - pernas e braços descruzados
- tenha contato físico agradável
- olhe nos olhos das pessoas
- consinta - afirmando que você está ouvindo e entendendo

Mostre sua vulnerabilidade

Converse com alguém que você confia, e fale sobre seus medos.
Peça ajuda.

"OUSAR:

o progresso só se consegue **COM** ESTE PREÇO"

VICTOR HUGO

Faça seu dever de casa

Técnica chamada de reconhecimento social. Se você vai a uma festa, descubra quem estará lá, o que faz, quais são seus interesses.

Se for uma apresentação de negócios para pessoas que não conhece, descubra algo sobre elas. Você se sentirá mais a vontade na hora da conversa.

Considere a pior das hipóteses

Mesmo a pior das hipóteses não chega a ser a catástrofe que a pessoa imaginava. Um medo comum, em aparições perante o público, é o aparecimento de sintomas físicos que acompanham a inibição: transpiração, voz trêmula, rubor. Entretanto, os estudos provam que, para os outros, esses sintomas nunca são tão perceptíveis quanto os inibidos temem que sejam.

Um passo de cada vez

Estabeleça um objetivo e vá progredindo gradativamente, até alcançá-lo.
Depois de cada pequena conquista, você conseguirá perceber seu progresso e se sentirá cheio de energia e animado com o que ainda está por vir.

Seja otimista

Acredite em você, nas suas possibilidades, nos seus valores, no seu potencial. Tenha atitude positiva em relação aos seus objetivos.

SUPERAÇÃO



Se houver persistência e esforço, as pessoas inibidas/tímidas são capazes de enfrentar o problema. É uma batalha que pode ser vencida.

Com certeza não iremos nos transformar no centro das atenções de um dia para o outro. Algumas vezes nos sentiremos um pouco retraídos..

Mas, podemos dominar o medo da exposição e enfrentar qualquer obstáculo. E, ao fazê-lo, estaremos nos recusando a ficar à margem da vida.

ESTA É A VERDADEIRA VITÓRIA



COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

"O CORPO FALA"

A comunicação não verbal tem, no contexto macro da comunicação, uma importância extremamente relevante, pois pela linguagem do corpo, nós transmitimos, voluntária ou involuntariamente, muitas informações às outras pessoas, bem como recebemos também, seja por meio de gestos, postura, forma de andar, sentar, um aperto de mão, o olhar e a expressão facial, como um todo.

Mostraremos que nossos atos, comportamentos, nossa postura, podem facilitar e ajudar no nosso processo de comunicação.

A nossa expressão corporal precisa estar em sintonia com a fala. Ela pode estar em **harmonia** ou **desarmonia**.

Refletindo sobre isso, entenderemos que não basta uma frase e um bom sorriso, para que a outra parte entenda que estamos sendo gentis.

HARMONIA

É A DISPOSIÇÃO BEM ORDENADA ENTRE AS PARTES DE UM TODO; CONCORDÂNCIA

Por exemplo, os **braços cruzados**: pode representar desagrado e passar a ideia de que não temos vontade nem pressa de atendê-lo; **também** pode significar que estamos "fechados" ou "bloqueados" para a comunicação. Nesse caso, estamos em desarmonia.

Estar em harmonia é dizer algo por meio da palavra e expressar também no corpo. Quando dizemos sim, natural que a nossa cabeça se movimenta, inclinando-se para trás e para frente, ou quando dizemos não, movimente-se lateralmente.

Também ao pronunciarmos algo alegre, sorrimos, mostrando em nossa face, essa felicidade.

DESARMONIA

É MÁ DISPOSIÇÃO DAS PARTES DE UM TODO; DISCORDÂNCIA

Devemos funcionar como um todo, **harmoniosamente integrado**; o todo se expressando igualmente, seja positiva ou negativamente.

Nossos gestos, atos e expressões devem ser coordenados em um **sincronismo inteligente e natural**.

Um simples aperto de mão reflete a personalidade de uma pessoa, visto que diversas mensagens são passadas pelos diferentes tipos de aperto de mão.



VESTUÁRIO

É necessário estar atento a sua imagem pessoal

Quanto ao vestuário, busque sempre se adequar ao ambiente e à formalidade da ocasião.

Vista-se de forma adequada ao clima e a cada situação; evite sempre excessos. Busque, expressar-se por meio da roupa de acordo com seu estilo pessoal, use as cores que favorecem a sua imagem e tenha consciência do que quer transmitir, afinal tudo comunica.

Há cores que, influenciam positiva ou negativamente a nossa imagem, em caso de dúvida use os clássicos.

Quanto ao estilo e imagem o Visagismo é um recurso que ajuda muito na adequação e fortalecimento da imagem e auto estima. Muitas vezes um corte de cabelo adequado ao formato de rosto faz toda a diferença para expressar o melhor que existe em você.

O seu estilo deve ser respeitado, para que você possa transmitir sua essência ao comunicar-se.
O autoconhecimento ajuda você a identificar seu perfil e expressar-se positivamente por meio da sua imagem. E**stilo pessoal não tem nada a ver com moda.** "A moda passa, o estilo permanece", nos diz Glória Kalil, em seu livro, "Chic".

"A PRIMEIRA IMPRESSÃO É A QUE FICA"



POSTURA DO CORPO

EQUILÍBRIO DA SILHUETA

Evitar postura de arrogância, superioridade ou de inferioridade.

Podemos chamá-la também de “Equilíbrio da Silhueta e Proprções”. Além da elegância, há outro aspecto importante a ser considerado. A anatomia do corpo humano. Certas posições que assumimos ao ficarmos parados em pé podem nos causar grande desconforto físico.

PERNAS E PÉS



Ao falar em pé, perante um público, procure manter-se numa postura confortável, deixando os pés levemente afastados um do outro em paralelo. Esta posição lhe dará equilíbrio, firmeza e elegância.

EVITE

Mexer excessivamente as pernas e os quadris, em demasia ou como se estivesse “dançando”

Inclinar-se exageradamente para frente se for falar ao microfone

Balançar o corpo de um lado para o outro, como se fosse um pêndulo

Posicionar-se como se fosse uma estátua. “Posição de sentido”



MOVIMENTAÇÃO

Ao fazer uma apresentação em pé, deve-se evitar a movimentação excessiva de um lado para o outro, como se estive em um “jogo de tênis”, ou de trás para frente. Procure uma movimentação que seja agradável para todos.

Dicas

Estabeleça um ponto central inicial, de frente para a plateia, de tal forma que possa ter contato visual com todos, inclusive as pessoas nas laterais.

A partir daí, ao caminhar, procure se aproximar, ora de um lado do público, ora do outro, mas sempre parando um pouco no novo ponto de origem, a fim de que a atenção das pessoas permaneça em você.

TRAGA A ATENÇÃO DA PLATEIA, DE FORMA POSITIVA, PARA VOCÊ!

BRAÇOS E MÃOS



UMA DAS MAIORES DIFICULDADES DAS PESSOAS AO FALAR EM PUBLICO É, EXATAMENTE, O QUE FAZER COM OS BRAÇOS E AS MÃOS

Situações comuns

- segurar as mãos a frente do corpo
- segurar as mãos atrás do corpo
- cruzar os braços
- enfiar as mãos nos bolsos e, às vezes ficar remexendo-as
- colocar as mãos na cintura, como se fosse "xícara"
- segurar as mãos na posição de oração e, às vezes, ficar esfregando uma na outra
- coçar-se, às vezes em partes não convenientes para o momento
- segurar caneta, pincel atômico ou papel
- apoiar as mãos em uma estante ou no pedestal do microfone

Essas situações devem ser evitadas, tendo em vista que limitam nosso poder de comunicação, ou tiram a atenção do público no contéudo da apresentação

GESTOS

A NATURALIDADE É UMA DAS MAIORES FERRAMENTAS PARA QUEM FALA EM PÚBLICO



TREINE OS GESTOS

Procure manter os braços caídos, estendidos naturalmente ao lado do corpo, com as mãos naturalmente abertas.

Essa posição, além de ser anatomicamente mais relaxante e confortável, possibilita a utilização das mãos e braços na gesticulação, em harmonia e como complemento da sua fala.

O gesto deve ser sutil, sem exagero e integrado ao conteúdo, de tal forma que as pessoas não percebam que você o faz, ficando apenas envolvidas e encantadas com o reforço não verbal.

O gesto adequado é aquele que complementa, reforça e potencializa a sua comunicação verbal.

A gesticulação exagerada é mais prejudicial que a ausência dela.

É fundamental perceber os nossos gestos quando, por exemplo, acenamos com a mão para uma pessoa e, por meio de gestos conseguimos nos comunicar, como por exemplo: “Está tudo bem?”, “Telefone para mim.”e a partir daí, treinar para, cada vez mais, aprimorar esse processo mímico de comunicação.



EXPRESSÃO FACIAL

O ser humano é capaz de transmitir, naturalmente, para outras pessoas o seu estado de espírito, suas emoções, sensações e sentimentos, sem falar nenhuma palavra, apenas demonstrando, no seu semblante, aquilo que está sentindo.

A nossa expressividade facial complementa, com grande riqueza de detalhes, a nossa fala, já que a emoção está presente o tempo todo, no processo da comunicação.

Um simples franzir de testa, uma torcida dos lábios, pode comunicar muito além daquilo que é falado.

É fundamental explorar essa sutil e refinada forma de expressão, desde que ela ocorra de forma harmônica ao que se quer dizer.

Ao falar de felicidade, a face também deverá demonstrar esse sentimento.

No campo da representação teatral, os atores e atrizes se preparam por meio de exercícios de relaxamento, aquecimento muscular facial e concentração, para poderem desempenhar bem os seus papéis.

"OS SORRISOS SÃO PROVAVELMENTE AS EXPRESSÕES FACIAIS MAIS SUBESTIMADAS, MUITO MAIS COMPLICADAS DO QUE A MAIORIA DAS PESSOAS PENSAM. HÁ DEZENAS DE SORRISOS, CADA UM DIFERENTE DO OUTRO EM APARÊNCIA E NA MENSAGEM QUE EXPRESSAM"

PAUL EKMAN

NO PROCESSO DE COMUNICAÇÃO É ESSENCIAL DIFERENCIAR: "FALAR PARA" E "FALAR COM"

Falar para uma pessoa, ou para uma platéia e não olhar para ela, é não tomar conhecimento da outra parte.

Falar com uma pessoa, ou com uma plateia, é manter uma ligação com a outra parte por meio dos olhos... É demonstrar consideração pelas pessoas.

É permitir que, por meio da energia que flui do olhar, se estabeleça um clima de sinceridade, franqueza e respeito.

Olhar para os olhos das pessoas é se mostrar totalmente, é se desnudar, é romper preconceitos, vencer medos e liberar integralmente a sua intimidade.

Olhar para os olhos das pessoas é se mostrar totalmente, é romper preconceitos, vencer medos e liberar integralmente a sua intimidade.

Há pessoas que não olham para os outros enquanto falam. Talvez não o façam por inibição... Normalmente, não conseguem a credibilidade necessária, nem a atenção da outra parte.

Um estudo minucioso do comportamento os olhos nos revela muito sobre a personalidade e o comportamento das pessoas.

Para o comunicador, esse elo é fundamental, pois quando se olha para todos, consegue-se captar o nível de interesse e motivação por parte dos ouvintes.

Em apresentações, é imprescindível olhar para todos os presentes, inclusive as pessoas que ficam nas laterais.

Em grandes plateias, procure olhar para todos, subdividindo a plateia em blocos e, durante a apresentação, olhe para cada um dos blocos. Quem está na platéia terá sempre a nítida impressão de que você está falando com ele.



OLHAR



O OLHAR É MAIS ELOQUENTE E SINCERO QUE A PALAVRA

EVITE ARMADILHAS PERIGOSAS

Olhar sempre para a mesma pessoa; dará aos outros a impressão de falta de consideração.

Olhar para um ponto fixo no fundo da sala, ou olhar num plano superior a cabeça das pessoas; dará a impressão de que você está falando com as paredes.

Assim, sempre que falar com uma ou mais pessoas, olhe atentamente para elas, espere que elas também o olhem, criando conexão e um clima favorável, aberto para a comunicação plena.



VOZ

Qualquer que seja a definição, devemos considerá-la como o principal elemento de linguagem, sendo o elemento sonoro da comunicação. A voz é a mensagem emocional, temperamental e psicológica de quem fala.

A nossa voz expressa nosso estilo, moral, emoções, sentimentos, regionalismos, nacionalidade etc. Enfim, nossa voz retrata a nossa personalidade. A voz é como a impressão digital, em que cada pessoa possui a sua, e nenhum registro é igual ao outro.

"VOZ É EXPRESSÃO SONORA DA PERSONALIDADE"

Em um bom comunicador, nos parece que seus pensamentos se exteriorizam, obtendo uma forma sonora, criando uma beleza vocal tão grande, que acaba conquistando, naturalmente, os sentidos e a inteligência dos ouvintes.



"MELHORANDO SUA VOZ O HOMEM MELHORA SUA VIDA EMOCIONAL, SEU RELACIONAMENTO.
É POR MEIO DA VOZ QUE SE FAZ A DRENAGEM DA EMOÇÃO"

Há estudos que atestam; uma voz bem produzida e administrada corretamente, é responsável por 38% do impacto emocional da comunicação humana. Falar, utilizando a nossa voz, nos parece um ato extremamente simples, já que todos falamos. E o é. Mas, também, é um ato muito complexo, no sentido da sua formação e correta utilização.

A VOZ EXERCE TRÊS FUNÇÕES

1 - De **representação** – conta algo.

2 - De **expressão** – revela algo a respeito do orador.

3 - De **apelo** – deseja e provoca a reação da plateia.

APARELHO FONADOR

A voz é formada por uma massa de ar que é expirada, acionando, em toda a plenitude, o nosso aparelho fonador, sendo que, a partir daí, conseguimos produzir sons e transformá-los em sílabas, palavras, sentenças; e expressar todos os nossos pensamentos, ideias, desejos, emoções etc.

Todos temos no nosso corpo, aparelhos claramente definidos, como o aparelho circulatório, digestivo, urinário, contudo, o aparelho fonador não existe como uma unidade orgânica, uma vez que emprega estrutura e órgãos de outros aparelhos para a função de fonação. Apesar disso, deve-se constituir numa unidade funcional para produzir uma voz equilibrada.

COMPOSIÇÃO DO APARELHO FONADOR

Diafragma: Largo e poderoso músculo que separa a cavidade abdominal, sobre a qual se assentam os pulmões. A respiração ideal para a vida e para a produção da voz é obtida pela correta utilização do diafragma.

Pulmões: Nosso maravilhoso fole e depósito de ar. De acordo com a quantidade de ar inspirado/expirado, é que produzimos um som mais forte, mais potente e intenso. Quando soltamos o ar, comprimindo os pulmões por meio de músculos, o ar sai dos brônquios, passa pela traqueia e chega à faringe.

Laringe: A voz é produzida pela laringe, uma espécie de caixa musical que possuímos. A função essencial da laringe no organismo é proteger as vias respiratórias. Ela faz a seleção do que deve passar para os pulmões e o que deve ser enviado para o estômago. Como um “guarda de trânsito”, ela fecha uma passagem e libera a outra, e vice-versa. Isso é conseguido graças à epiglote, espécie de portinhola, que abre e fecha. A emissão da voz é uma função da laringe, adquirida com a evolução da espécie.

Para que essa atividade seja desempenhada de maneira adequada, é preciso que as pregas vocais, existentes na laringe – estejam em perfeitas condições.

Na laringe há quatro pregas (dois pares), das quais apenas as duas inferiores são realmente importantes na produção do som, e funcionam sempre conjuntamente.

Todo o ar de que vivemos, passa pela estreita fenda que existe entre as pregas. Elas separaram-se todas as vezes que aspiramos o ar e os músculos que produzem todo esse trabalho, não passam de minúsculas tiras. Para produzirem som, as pregas vocais se conservam tensas, de modo que, quando sofram pressão; vibrem. E isto ainda não é tudo, porque também deve ser possível torná-las tensas em diversos graus, pois a altura de uma nota musical depende de certo número de circunstâncias, tais como peso, comprimento e tensão.

PODEMOS AFIRMAR SEGURAMENTE, QUE EM TODA A NATUREZA, DIFICILMENTE SE ENCONTRARÁ ALGO TÃO DELICADO E PERFEITO QUANTO AS PREGAS VOCAIS

Faringe, Boca, Palato, Nariz, Fossas Nasais e Paranasais - (Ressoadores):

O som, após ser formado nas pregas vocais, é alterado, modificado e aperfeiçoado.

Podemos produzir e modificar, por exemplo, os sons das vogais de diversas formas. A variação é muito grande, porque qualquer diminuta variação nessas partes do corpo que têm relação com a voz, produzirá um som vogal diferente.

A definição de ressonância é a modificação que a cavidade bucal e as fossas nasais imprimem às vibrações do ar emitido, reforçando algumas delas e atenuando outras; da qual resulta a Qualidade Vocal.

Lábios, Língua e Dentes - (Articuladores):

Os articuladores são responsáveis por pronunciarmos com distinção e clareza, a palavra ou o fonema.

Quando verificamos as palavras de qualquer idioma, constatamos que as diferenças entre elas estão na produção dos sons de um fonema.

As vogais são as mais simples de serem produzidas, sendo consideradas como os sons básicos. Bastam pequenas modificações na garganta, boca e posição e forma da língua.

Mas, ao pronunciarmos as consoantes, entram em ação, diversas outras partes (lábios, língua, dentes, bochechas, articulação têmporo-mandibular), que por meio de um trabalho muscular, se modificam para a produção adequada e qualitativa do som.

Certas partes dos órgãos da fala são especialmente empregadas para a formação de uma série de consoantes.

Por exemplo, notamos que com os lábios pronunciamos as letras **P**, **B** e **M**; e por isso se chamam consoantes labiais.

As duas primeiras são formadas por uma pequena explosão dos lábios; a diferença decorre não da violência da explosão, mas da sua rapidez.

Depois notamos que a língua é principalmente empregada na formação de sons constantes, tais como **L** e **R**.

Há certas consoantes que pronunciamos empregando os dentes, tais com **D** e **T**. Chamam-se dentais explosivas.

Outras há ainda, tais como o som **NH**, em que empregamos uma parte do véu palatino, por isso, se lhes dá a designação de palatais.

A laringe nada tem a ver com as consoantes, a sua função é produzir sons musicais.

Estranhamos ou não reconhecemos a nossa voz, quando a ouvimos gravada.

Há uma resposta técnica para isso:

"O ouvido humano é constituído por três partes: o **ouvido externo**, o **médio** e o **interno**.

O ouvido externo é formado pelo canal auditivo e pelo tímpano. O ouvido médio, que faz o papel de amplificador do som, é formado pelos ossinhos martelo, bigorna e estribo. O ouvido interno é formado pela cóclea e pelos canais semicirculares.

Esses últimos são responsáveis pela manutenção do equilíbrio. É na cóclea que ocorre a conversão do som em sinal elétrico, que é levado ao cérebro.

Como o ouvido interno fica bem protegido numa cavidade do nosso temporal, as vibrações do crânio podem causar vibrações no líquido da cóclea.

Quando uma pessoa fala ou canta, as vibrações das suas cordas vocais chegam ao ouvido interno, por meio do ar e dos ossos.

Um ouvinte, naturalmente, só ouve o som que lhe chega através do ar. Quando a transmissão do som é feita através do ar, alguns componentes de frequência baixa das cordas vocais se perdem. Isso explica por que uma pessoa não reconhece a própria voz gravada."

Por Emico Okuno
Instituto de Física - USP

NA ESTRUTURA DA FALA, HÁ UMA SÉRIE DE CARACTERÍSTICAS QUE DEVEM INTERAGIR DE FORMA HARMÔNICA E INTEGRADA:

Intensidade: Potência ou força de um som ou voz. Depende da quantidade de ar.

Altura Vocal: Frequência de vibrações das pregas vocais. Variação de tons graves e agudos.

Velocidade ou Ritmo: Rapidez ou morosidade na forma de falar.

Dicção: Pronúncia distinta das palavras. Diz respeito ao cuidado em ser compreendido.

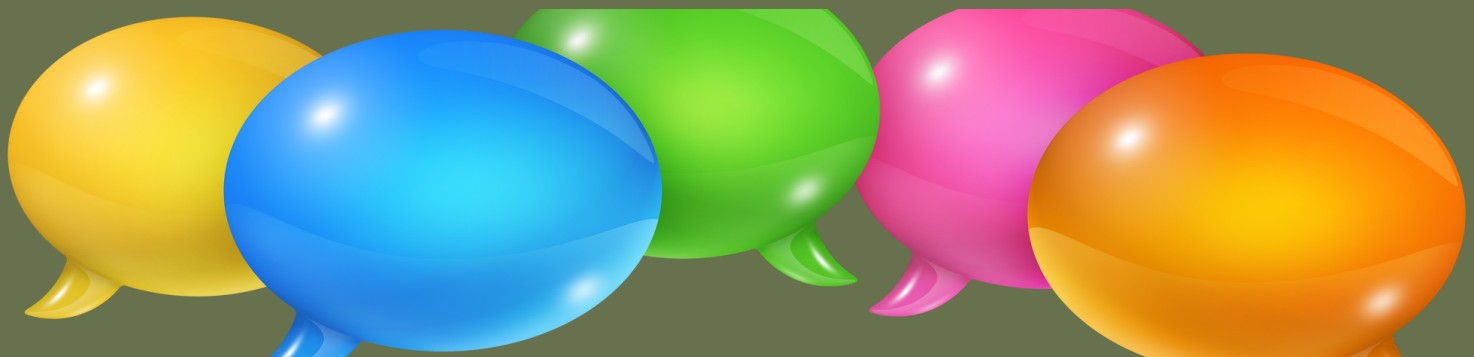
Pausas: Fundamentais para a correta respiração. Também importantes para a organização das ideias.

Qualidade Vocal: É o conjunto de características que identificam uma voz humana. Anteriormente chamava-se TIMBRE.

Ressonância: Ampliação da intensidade de sons de determinadas frequências da voz e amortecimento de outras. Pode ser oral, nasal e laringo-faringea.

Modulação: Variação de altura e intensidade na emissão dos sons. Melodia. Suavidade. Colorido.

Emotividade: Qualidade de deixar fluir por meio da fala, as emoções e sentimentos. Devem ocorrer no momento certo e da maneira adequada.





HIGIENE VOCAL

INFORMAÇÕES BÁSICAS

Evitar gritar ou falar alto durante muito tempo.

Evitar mudanças bruscas de temperatura, tomando cuidado com bebidas geladas.

Evitar pigarrear ou tossir, pois este hábito provoca atrito entre as pregas vocais. Engolir a saliva e tomar água é mais salutar.

Evitar bebidas alcoólicas, pois estas atuam como anestésicos, melhorando aparentemente a voz e mascarando o abuso. O mesmo acontece com pastilhas.

Beber água principalmente em ambientes com ar condicionado.

Ingerir sucos de frutas cítricas, pois auxiliam na retenção de líquido.

Fazer gargarejos suaves, com água morna e pouco sal.

Evitar falar em ambientes muitos ruidosos. Evite competir com barulhos externos.

Evitar fumar, pois o fumo irrita a mucosa de todo o aparelho fonador, especialmente as pregas vocais.

Cuidar da saúde como um todo.

Mastigar bem os alimentos, dando preferência aos leves e evitando os muito temperados.

Evitar alimentos achocolatados e derivados do leite, pois aumentam a secreção no trato vocal, principalmente antes do uso profissional da voz.

Enquanto estiver falando, manter a postura do corpo reta, no eixo, porém relaxada, principalmente a cabeça.



RETÓRICA

A ARTE DE USAR UMA LINGUAGEM PARA COMUNICAR DE FORMA EFICAZ E PERSUASIVA

Retórica derivada do grego "rhetor", “orador”, tem sido definida como a **arte de falar bem**.

A retórica divide o “discurso” em seis partes:

1 - **Introdução**: é a parte do discurso em que o orador é posto em contato com o auditório, preparando-o para o tema e tranquilizando-se (preparação psicológica).

2 - **Proposição**: é a parte do discurso em que o orador apresenta o assunto, de uma só vez ou por temas separados, colocando a questão diante do auditório.

3 - **Narração**: é a parte do discurso em que o orador desenvolve os fatos e as ideias, as afirmações e as demonstrações da melhor maneira possível.

4 - **Contestação**: é a parte do discurso em que o orador procura destruir os argumentos que já foram feitos ou que possam ser apresentados pelos adversários (deixar o argumento mais forte para o final).

5 - **Recapitulação**: é a parte do discurso em que o orador procura resumir, em poucas palavras, todo o seu discurso e tirar as suas conclusões finais (síntese).

6 - Exortação: é a parte do discurso em que o orador procura levantar o espírito dos ouvintes e fechar brilhantemente o seu trabalho, deixando uma boa impressão em todos (chave de ouro).



PLANEJAMENTO E PREPARAÇÃO

Invenção - conceber algo novo - Determinar o tema e o seu propósito. Deve conter a verdade e originalidade.

Disposição - distribuição ordenada - Definir seus objetivos, organizando as ideias, categorizando-as e priorizando-as. Definindo começo, meio e fim. Perfeita unidade do tema.

Elocução - adequação da linguagem - Definir o estilo da apresentação, vocabulário, ilustrações e metáforas. Deve ter clareza e harmonia.

Pronunciação - modo de pronunciar - Ensaiar a apresentação, ler em voz alta, buscar dar vida às palavras.

Memorização - Estudar e ensaiar a apresentação.

UM PROCESSO QUE RESULTA NA APLICAÇÃO DE CINCO ELEMENTOS



O **planejamento**, **preparação** e **ensaio** é a chave do sucesso para qualquer apresentação. Todo tempo que for **investido** nessas fases será compensado no momento principal, que é o momento da exposição perante as pessoas ou a plateia.

Esse trabalho inicial é **vital** para dominar a mensagem e afiar as palavras. E assim, terá mais **segurança** e **tranquilidade**, ao perceber como é boa a sensação do saber o que fazer e que vai dar certo.

Há três aspectos primordiais a serem considerados, e precisamos, antes de tudo, estar consciente da sua importância e, mais ainda, estar afinados com eles.

DISCURSO
COMUNICADOR
AUDITÓRIO

O primeiro aspecto – o **discurso** ou **apresentação** – refere-se ao amplo conhecimento sobre o assunto a ser tratado, e a forma como ele deve ser abordado.

O segundo aspecto – refere-se ao **comunicador**, aos aspectos físicos e psicológicos, como por exemplo, a postura do corpo, a colocação da voz, a gesticulação, a atitude emocional em face do assunto, a situação e ao ambiente.

O terceiro aspecto - finalmente, há o **auditório**, o **público alvo** ou as **pessoas** para quem falaremos, que é a razão primordial de ser do comunicador. É o público que justifica a existência do comunicador; ele é o árbitro final, aplaudindo ou não, condenando ou coroando a exposição do comunicador.



ARQUITETURA DA APRESENTAÇÃO

COMEÇO (Introdução)
Parte em que se faz a introdução do tema ou assunto, procurando apresentar-se sutilmente, dizendo o que vai fazer. Procura-se ganhar a atenção e gerar empatia com as pessoas.

MEIO (Desenvolvimento)
É o desenvolvimento do tema ou assunto. Procure falar com objetividade. Apresente os seus argumentos, procurando sempre ilustrá-los com fatos expressivos ou significativos.

FIM (Conclusão)
É o momento de coroar a sua obra. Conduzir a plateia a aceitação da sua tese e levar à ação.

TODA FALA, SEJA UMA SIMPLES CONVERSA, UMA NEGOCIAÇÃO OU UMA APRESENTAÇÃO FORMAL, PODERÁ POR MEIO DE REGRAS BÁSICAS DA RETÓRICA, SER ESTRUTURADA DE FORMA LÓGICA, ADEQUADA E SIMPLES



INTRODUÇÃO

A primeira regra é ser breve na abertura. Há pessoas que se perdem na primeira parte da sua apresentação, chegando a dizer que não possuem talento para a exposição, ou não é a pessoa mais indicada. Evite tudo isso. Comece com segurança, firmeza, afirmando que tem algo a transmitir e que o fará da melhor maneira possível. Gere uma expectativa positiva nas pessoas.

Cumprimente as pessoas presentes de maneira cordial e sincera. Pode ser formal ou informal, dependendo do momento e do ambiente. Em situações formais há regras específicas de protocolo, onde precedência ou hierarquia prevalecem. Em situações não tão formais, as mulheres têm a precedência, e devem ser citadas em primeiro lugar. Ex.; “Senhoras e senhores”: “Companheiras e companheiros”.

Procure também agradecer de maneira simples e sincera a oportunidade do privilégio daquele momento.

É O MOMENTO DE CHAMAR A ATENÇÃO, DE FORMA POSITIVA, DO SEU PÚBLICO

ESTRATÉGIAS PARA INICIAR APRESENTAÇÕES



É a maneira mais simples, objetiva e comum de começar. Estilo pauta de reuniões. Citar o objetivo da apresentação, sua importância para os presentes, os pontos principais a serem abordados, os recursos a serem utilizados, o tempo previsto, bem como definir o momento exato da participação das pessoas, quanto às perguntas.

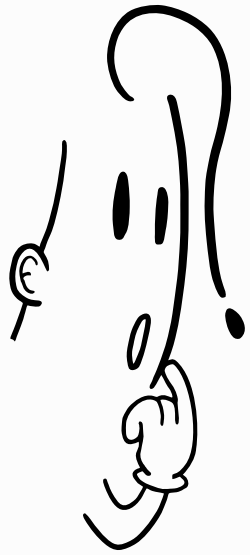
APRESENTAR O ASSUNTO DE IMEDIATO

Exemplo:
“Caros colegas;

Peço 20 minutos da atenção de vocês, para apresentar o projeto de qualidade que, trará muitas novidades em relação as nossas ações com os colaboradores da nossa empresa.

Apresentarei alguns slides interessantes, em que poderão acompanhar a estrutura da implantação e um curto filme que ilustrará o projeto com um todo; ao final abrirei para as perguntas.”

FAZER UMA PERGUNTA

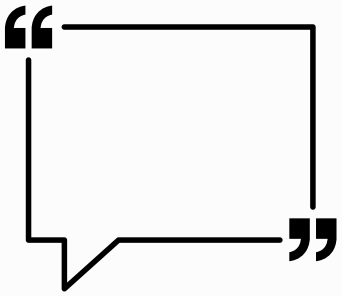


Começar com uma pergunta é uma estratégia que induz as pessoas a um ponto de reflexão, que vai gerar de imediato uma estreita sintonia com o assunto, além da curiosidade. Não é para as pessoas responderem, mas para o próprio comunicador. É uma pergunta retórica. O discurso deve ser dinâmico. Olhe para a plateia, sem focar em uma pessoa especificamente.

Exemplos:
"O que leva de fato uma pessoa a se especializar no processo de comunicação?"

“Se você fosse um cliente negociando com a sua empresa, qual seria a maior expectativa?”

INICIAR COM UMA CITAÇÃO



A citação deve ter ligação com o assunto sobre o qual você vai falar

Exemplos:

“Quem não luta pelos seus direitos não é digno deles”
Rui Barbosa

“As palavras se amam e se casam. Ao casamento delas, dá-se o nome de estilo.”
Machado de Assis

Evitar citações que possam gerar polêmica, muito ousadas ou clichês.



FAZER UMA ALUSÃO A UMA DATA OU OCASIÃO IMPORTANTE

Forma poderosa e interessante para, de imediato, conseguir a atenção e o aval das pessoas. Começa-se a falar de uma data comemorativa, uma ocasião ou festa importante que pode ter acontecido, ou está acontecendo, ou ainda vai acontecer. De preferência sempre a mais próxima possível do evento.

Falar rápida e objetivamente sobre essa data e ligar com seu assunto/tema principal, de tal forma que as pessoas nem percebem a mudança.

Exemplo:
T**ema principal** – Vinte e seis anos de implantação do Plano Real.

Alusão – Data de 13 de maio – Libertação dos Escravos.

“Senhoras e senhores

No dia 13 de maio, p.p., comemoramos a libertação dos escravos no Brasil. Fato marcante no processo histórico e no desenvolvimento da nossa sociedade, pois uma grande parcela da população foi liberada dos grilhões do trabalho forçado, passando a Ter a sua remuneração e, a partir daí, tendo poder de compra, para adquirir bens, integrando-se no processo de desenvolvimento econômico.

Tal como está ocorrendo nos dias atuais, onde, com a implantação do Plano Real, fomos libertados dos grilhões da inflação, bem como, o nosso poder de compra foi restabelecido, proporcionando a todos uma maior participação no desenvolvimento econômico."

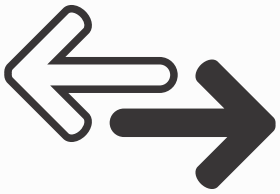
INICIAR COM UMA PIADA OU FATO BEM-HUMORADO

É uma forma de alto risco. Deve-se ter muita habilidade para usá-la, pois há o perigo do comunicador tranformar-se na piada.

Prefira simplesmente um fato bem humorado, pois assim não correrá riscos.

INICIAR COM UMA FRASE QUE PROVOQUE IMPACTO

Também é uma ótima estratégia para ganhar a atenção dos ouvintes, se tiver habilidade para usá-la adequadamente.
O elo entre a frase e o conteúdo da apresentação deve ser rápido, para que produza o efeito necessário.



Exemplo:
“Senhoras e senhores.

A nossa empresa QUEBROU...

(PEQUENA PAUSA)

...quebrou todos os recordes de vendas da nossa história...”

COMEÇAR COM UMA ILUSTRAÇÃO

Uma das mais leves e atraentes formas de envolver as pessoas. Quando se usa uma ilustração, temos o poder de construir imagens na mente das pessoas, provocando o interesse e facilitando a compreensão.



Uma pequena história, uma cena de um filme, um trecho de uma música, ou até um fato comum, podem ser usados como ilustrações, desde que tenha estreita relação com o seu tema.



MENSAGEM CENTRAL

A exposição ou desenvolvimento é o principal motivo das pessoas estarem ali para ouvi-lo.

Nessa fase, é importante despertar o **interesse** e gerar o **desejo** pelo seu produto ou assunto.

Apresente de forma correta, coerente e objetiva os argumentos favoráveis ao tema apresentado, procurando de forma clara não deixar dúvidas sobre o assunto, buscando também **refutar objeções** que possam ser feitas.

Procure fatos incontestáveis e não polêmicos. Os fatos costumam ser, realmente irrefutáveis.

Caso note que uma determinada colocação pode gerar dúvidas nas pessoas, pare e procure esclarecê-las, reformulando seus argumentos, com o objetivo de não ter a sua apresentação fracassada.

Lembre-se de que você precisa conhecer muito bem o assunto sobre

O IMPORTANTE É TER AUTOCONTROLE E CONQUISTAR A PLATEIA



CONCLUSÃO

Nenhuma apresentação será completa, se não tiver uma conclusão.

É o momento para se alcançar o clímax da sua apresentação.

A conclusão deve ser rápida e lavar o seu público a **ação**.

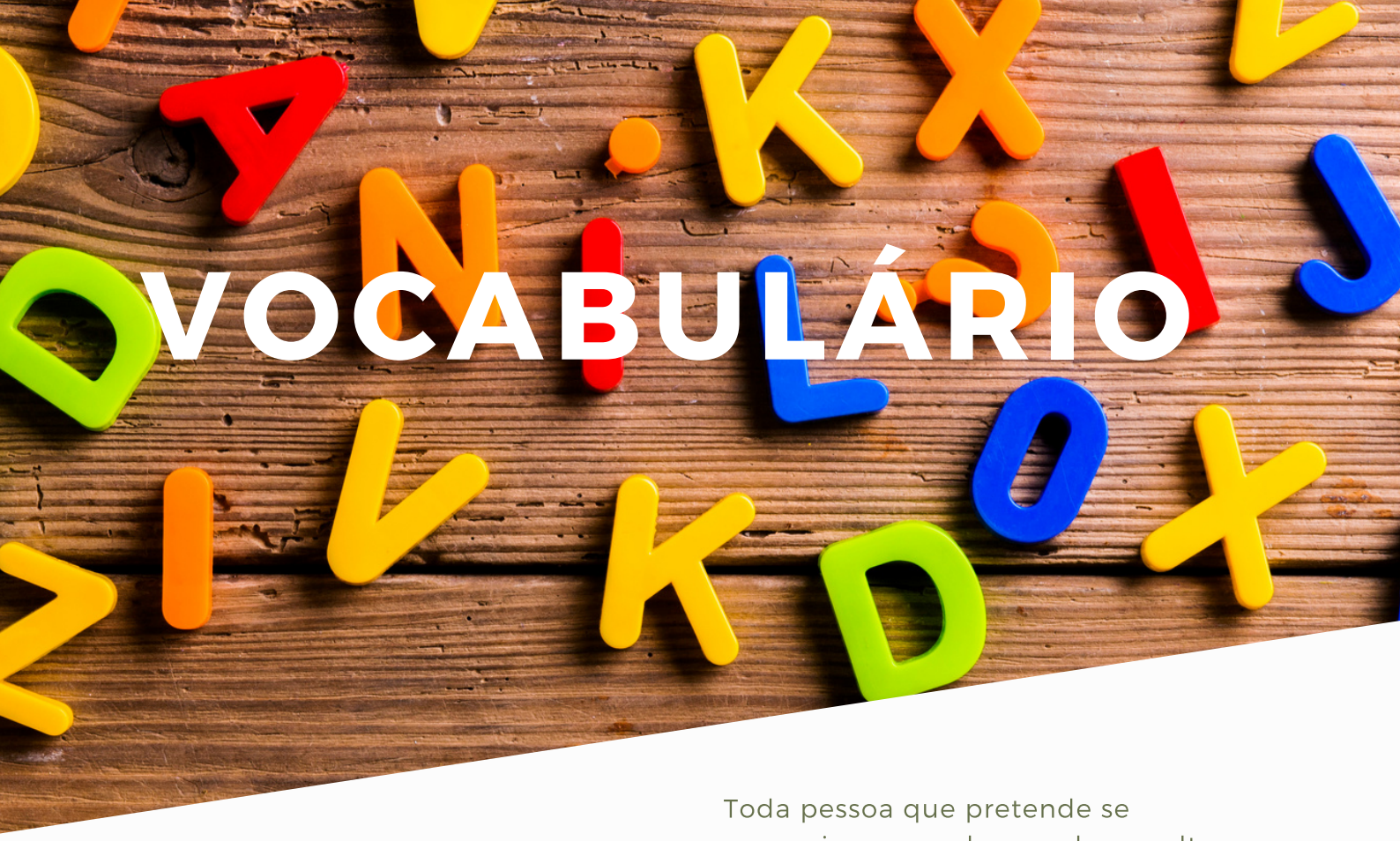
Cuidado para não se perder concluindo sua fala, como visitas que se despedem várias vezes e em vários lugares: na sala, no corredor, à porta...

Seja objetivo. Se você iniciou a sua conclusão, conclua.

Evite as formas vazias e sem brilho, tais como: “Era só isso que eu tinha para dizer.”

> “PRIMEIRO - DIGO O QUE VOU DIZER;
> DEPOIS - DIGO;
> PARA CONCLUIR - DIGO O QUE EU DISSE."
>
> (LEE IACOCCA)

Procure alternativas que



VOCABULÁRIO

Toda pessoa que pretende se comunicar com clareza, desenvoltura, segurança e fazer com que suas ideias, expressadas por meio da fala, cheguem de maneira simples às outras, deve ter fluidez (clareza, naturalidade, espontaneidade), nas suas palavras.

VOCABULÁRIO

É O CONJUNTO DE PALAVRAS E EXPRESSÕES CONHECIDAS E/OU EMPREGADAS NA NOSSA COMUNICAÇÃO

A boa fluência verbal é obtida por meio de um vocabulário simples, objetivo, mas rico em possibilidades, suficiente para poder transmitir todas as suas ideias e pensamentos.

Um bom e adequado vocabulário deve estar isento de palavras pobres e vulgares, termos empolados e difíceis, bem como vocábulos técnicos incompreensíveis para as pessoas.

Nada mais desagradável que ouvir uma pessoa que repete várias vezes uma mesma palavra, deixando-nos a sensação de pobreza de vocabulário.

Além disso, é fundamental ter a flexibilidade e desenvoltura para

VOCABULÁRIO

VOCABULÁRIO É CONSTITUÍDO POR:

SINÔNIMOS
Diz-se da palavra ou locução que tem a mesma ou quase a mesma significação que outra. São palavras ligadas por um sentido comum.

ANTÔNIMOS
Diz-se das palavras ou locução de significação oposta.

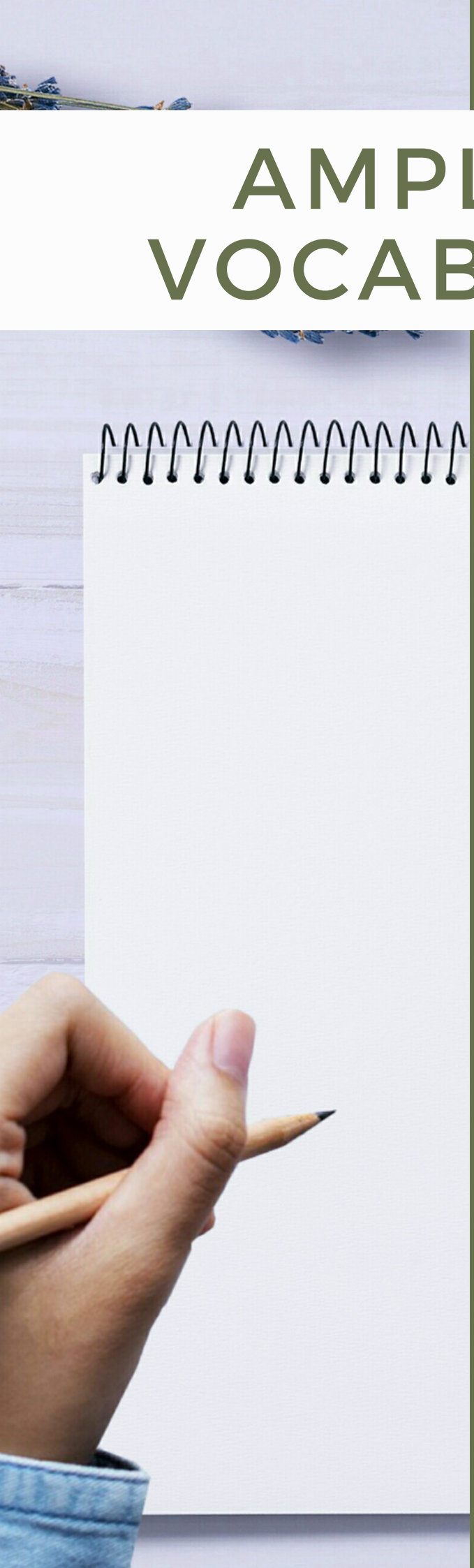
ANÁLOGOS
Em que há ou que demonstra analogia, semelhança, afinidade.

UTILIZAMOS EM NOSSA COMUNICAÇÃO, TRÊS TIPOS DIFERENTES DE VOCABULÁRIO

ATIVO
São as palavras que usamos correntemente. No momento em que precisamos, as palavras surgem e fluem com naturalidade.

PASSIVO
São os termos que conhecemos seu sentido, dentro de uma frase ou texto, mas não os utilizamos na linguagem formal ou informal.

RESERVA
São expressões conhecidas por nós, classificadas como pomposas e requintadas, raramente usadas na fala diária. Costumamos utilizá-las na escrita, quando temos mais tempo para pensar e/ou procurar um sinônimo adequado.



AMPLIAR O VOCABULÁRIO

UMA SIMPLES E PODEROSA TÉCNICA PARA DESENVOLVER O SEU VOCABULÁRIO

1 - Ao ler qualquer texto, reportagem, matéria ou livro, identifique as palavras que conhece, mas não usa, ou aquelas que desconhece.

2 - Faça uma relação contendo todas essas expressões, conforme a ilistração abaixo.

PALAVRAS	SIGNIFICADO

3 pesquise o seu significado básico, reforçar na sua mente o seu conceito.

4 - Estabeleça uma quantidade diária (de 2 a 4), e passe a utilizá-las, mesmo que forçando o seu uso no início.



A PALAVRA

“A palavra tem uma arte e uma ciência; como ciência, ela exprime o pensamento com toda a sua fidelidade e singeleza; como arte, reveste a ideia de todos os relevos, de todas as graças e de todas as formas necessárias para fascinar o espírito."

JOSÉ DE ALENCAR



CALIFASIA

Califasia é falar bonito, pronunciar com perfeição, sem omitir silabas ou letras, nem trocá-las, é a arte de tornar a palavra distinta, correta, expressiva e agradável.

A califasia é a uma arte, pois nos leva, por meio de exercícios, a um fim prático – obter a expressão oral perfeita. É a arte que torna a palavra distinta, isto é, dá-nos o hábito de pronunciar os vocábulos com a máxima perfeição mecânica possível.

Para conseguir tal objetivo é necessário que articulemos vogais e consoantes, formando com cuidado as silabas, observando o valor de todas, mas principalmente de duas: da silaba tônica e da final.

CALIFASIA
DO GREGO, A JUNÇÃO DAS PALAVRAS KÁLLOS, (BELO) E PHÁSIS (ELOCUÇÃO)

CALIFASIA

É COMUM OUVIR-SE:

“-...CE, QUÉ PASSEÁ ?”

“-FULANO T’AI?”

Sempre que encontramos uma palavra com várias sílabas, há tendência de diminuí-las, não articulando bem as consoantes, não formando direito as sílabas e, sobretudo, não pronunciando a última.

Assim, testemunho, esplendidamente, córrego, bambuzal, são ditas: testimunh, splendidament, corgo, bambuzá.

Como combater este vício de pronúncia?

Acostumando-nos a articular exageradamente as vogais e consoantes, fazendo ouvir bem a vogal conjunta.

Ex.: tes-te-mu-nho
es-plen-di-da-men-te
cor-re-go, bam-bu-zal

Devemos estar sempre alerta à sílaba tônica, porque ela encerra a alma do vocábulo.

Se não lhe dermos o justo valor, podemos até alterar o significado da palavra.

Sirva de exemplo este conjunto de letras: s – a – b – i – a .

Se as unirmos, fazendo cair a tônica na primeira sílaba, termos: sábia.

Se lhe dermos por tônica a letra i, leremos: sabía.

Se acentuarmos o último a, haveremos de dizer: sabiá.

De que dependeu o significado da palavra? Unicamente da sílaba tônica.

A correção das palavras depende da exata observância das regras que regem a pronúncia brasileira, que se efetua da maneira mais simples e fácil, comparada a qualquer outro idioma.

Não possuímos som nenhum que se aproxime do th inglês ou do c e z castelhanos.

Atenção para não colocarmos vogais onde não deve haver nenhuma.

Ex.: su-bes-tan-ti-vo, a-de-je-ti-vo, a-de-vér-bio; quando o certo é: subs-tan-ti-vo, ad-je-ti-vo, ad-vér-bio.



LEITURA TEATRALIZADA

Costuma-se dar pouca importância à leitura em voz alta. Relegou-se a um plano muito inferior este ótimo meio de cultura intelectual, esplêndido, não só para despertar em nós o gosto pela arte da palavra, mas, principalmente, para educar o raciocínio, o espírito de análise e de crítica.

A interpretação oral é uma verdadeira arte, e muito mais complexa do que a representação teatral. O ator, no palco, tem de interpretar um só personagem. O leitor de um trecho, em prosa ou em verso, deve, a todo o momento, mudar de personalidade, dando vida aos mais variados sentimentos. Ernesto Legouvé diz que: "O ator é o solista de um concerto, ao passo que o leitor compendia em si toda a orquestra".

A leitura em voz alta, além de ser um delicioso passatempo, educa perfeitamente os músculos da fonação e da articulação, disciplinando os movimentos respiratórios, não encontrando, desta forma, a menor dificuldade na pronúncia dos vocábulos, constituindo assim, a base da dicção perfeita. Porém, a repetição metódica de passagens literárias, prosa cuidada, poesia, educa-nos o ouvido, dando-nos o hábito de perceber a música das frases, a entonação dos períodos e o ritmo dos autores. Assim educados quanto à fala, à audição, à percepção das ideias e dos sentimentos, depois de algum tempo, somos também donos da palavra elegante e correta, até escritores, porque da expressão oral à expressão escrita, a diferença está apenas no meio de que nos servimos para exteriorização das ideias.



A todos os que se dedicam ao uso da palavra: professores, advogados, pregadores, conferencistas, declamadores etc., a leitura em voz alta deve inspirar o mais profundo interesse, fazendo parte dos seus programas intelectuais.

Para a leitura em voz alta, recomenda-se alguns cuidados:

- Faça uma leitura em voz baixa, para observar as pausas, as interrogações, as exclamações e as dificuldades do texto, em geral.

- Faça uma leitura em voz média, para treinar a articulação e o controle da respiração.

- Faça uma leitura em voz alta, repetindo-a tantas vezes quantas achar necessário, para chegar à perfeição e ao domínio absoluto do texto.

NA LEITURA EM VOZ ALTA, AVANCE DO MAIS SIMPLES PARA O MAIS COMPLEXO

- LIVROS HISTÓRICOS
- FÁBULAS
- ROMANCE
- POESIA
- DISCURSOS

Técnica para a leitura em voz alta:

- Escolha o tom certo. Não abuse das notas graves e das notas muito altas. Há sempre um tom médio ideal para cada pessoa: encontre-o!

- Obedeça a uma sequência de dificuldades na leitura em voz alta, até chegar a mais alta de todas: a poesia.

- A leitura de poesia, em voz alta, exige exercícios constantes de ritmo, nuanças, modulação, inflexão, articulação, pronúncia, entonação e dicção. Só um virtuoso da voz é capaz de ler bem, versos em voz alta.

1 - Leia primeiro o texto em voz baixa.

2 - Leia, depois, em voz alta, com todos os cuidados:

- Respiração correta,
- Pausas de acordo com a pontuação.
- Dar a cada palavra a expressão certa.

3 - De caneta na mão, analise o plano do discurso que acaba de ler:

- Está claro?
- Você o pronunciaria como está, ou preferiria modifica-lo?
- Julgue o discurso lido
- Volte a uma análise minuciosa, verificando as expressões felizes, as comparações, as metáforas etc.



ILUSTRAÇÃO

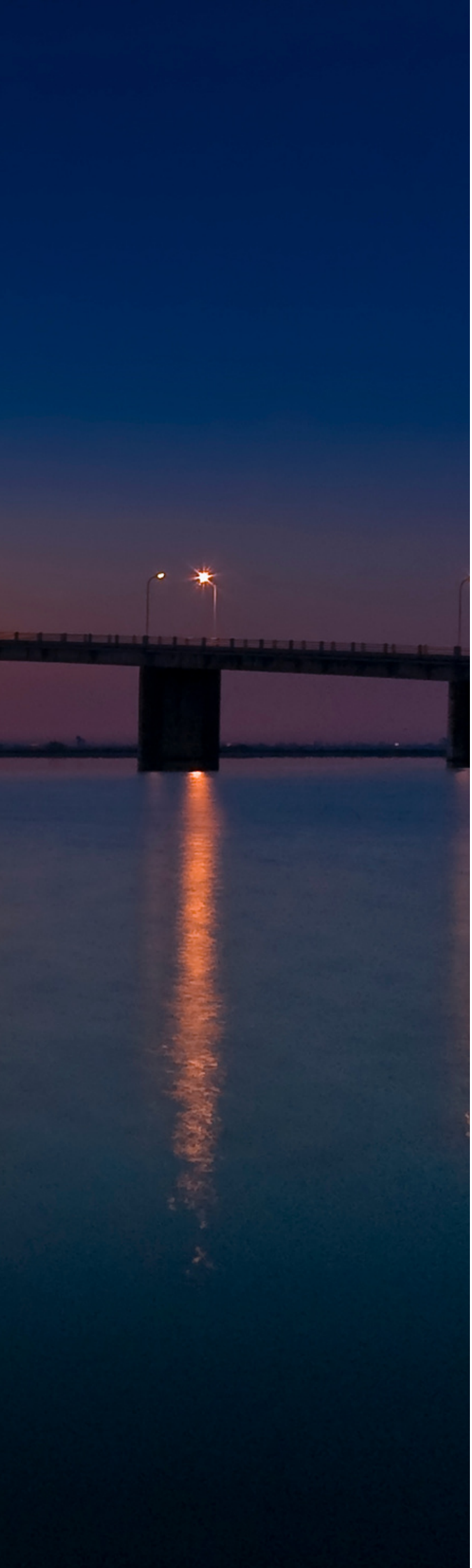
As ilustrações têm por objetivo dar mais vida e beleza à comunicação, bem como facilitar a compreensão e o entendimento, por meio da criação de imagens na mente das pessoas.

Ao comunicador, não basta possuir um vocabulário fluido e dominar o assunto sobre o qual pretende falar.

Mesmo uma fala técnica, sobre um tópico específico, fica muito mais suave e agradável, quando é recheada de comparações ricas e fáceis de serem compreendidas.

Ao ilustrarmos, muitas vezes evitamos a superexposição das pessoas e preservamos uma postura ética.

ILUSTRAR SIGNIFICA "TRAZER COMO AMOSTRA" E ISTO ESCLARECE, ELUCIDA, COMENTA, EXPLICA E EXEMPLIFICA.



Se falarmos sobre a ponte Rio-Niteroi, as informações técnicas sobre a quantidade de material usados na construção, são enormes, desde a grande quantidade de sacos de cimento até de barras de ferro.

Embora os números possam levar a imaginar uma gigantesca obra, não chega a dar uma ideia do volume que isso representa.

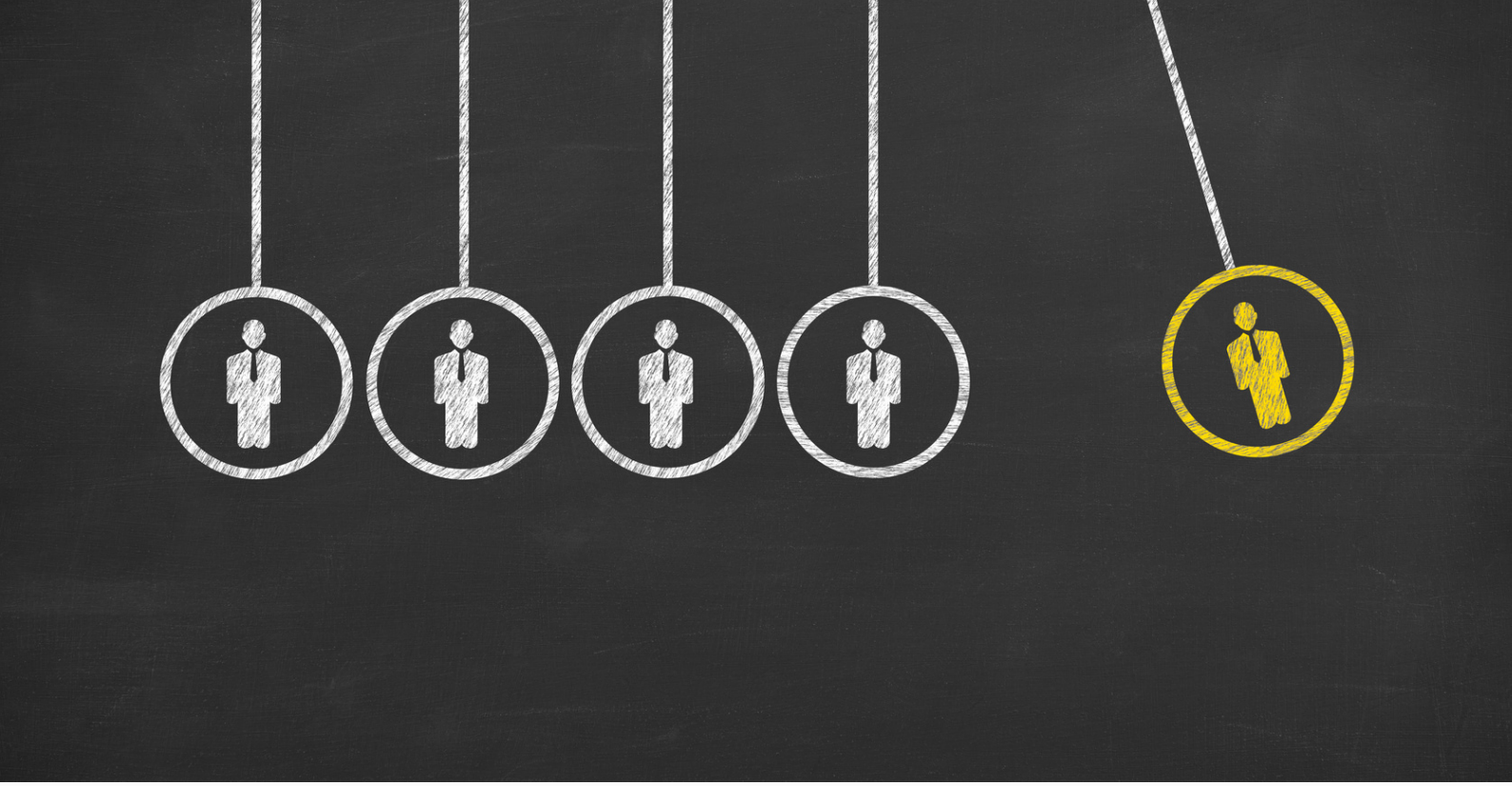
Assim, podemos procurar um símbolo comparativo, explicativo que, se os sacos de cimento fossem empilhados numa base de diâmetro igual ao do Pão de Açúcar, a altura da pilha seria ainda maior do que a daquele morro. As barras de ferro, então, se fossem colocadas ponta contra ponta, daria a volta ao mundo duas vezes.

A ILUSTRAÇÃO CRIA UMA IMAGEM MENTAL

Dessa forma, ficaria fácil estabelecer um paralelo entre a informação dada e o nosso âmbito de conhecimento, pela criação de uma imagem sugerida pela ilustração.

Assim, cada vez que, ao se comunicar, você tiver de expor um assunto ou fato qualquer, difícil de ser entendido pelas pessoas, procure um dado comparativo que ajude a aclamar a compreensão dos ouvintes. O conteúdo ilustrativo é de mais fácil acesso que o real.

Usamos, com certeza, na nossa comunicação, um número infinito de figuras, ilustrações ou metáforas.



A utilização de metáfora é um poderoso recurso de comunicação, pois repercutem na mente das pessoas em vários níveis, conscientes ou inconscientes e geralmente causa um envolvimento além do racional. As metáforas se fundamentam numa relação de semelhança, subentendida entre próprio e o figurado representado.

A metáfora é sempre uma imagem, isto é, a representação mental de uma realidade.

Quando contamos uma pequena história ou uma parábola, um trecho de um livro ou de uma poesia, um trecho da letra de uma música, uma cena de um filme, ou citamos exemplos pessoais ou de outras pessoas, estamos ilustrando a nossa fala e, assim dando-lhe mais beleza, bem como, facilitando o entendimento e a memorização.

AS PARÁBOLAS BÍBLICAS SÃO TODAS ESCRITAS METAFORICAMENTE, POR ISSO, ATRAVESSAM OS TEMPOS E TÊM O PODER QUE TÊM, OU SEJA, SÃO INTERPRETADAS DE ACORDO COM O TEMPO EM QUE RENASCEM SEUS SENTIDOS

INSTITUTO LETTERINO



A COMUNICAÇÃO É A ESSÊNCIA DO DESENVOLVIMENTO HUMANO

LETTERINO Santoro

COMUNICAR • INTERAGIR • TRANSFORMAR

LETTERINO.COM.BR

11 2068 5641
11 9 8282 2300