



A Arte da Oratória

Matheus Eugênio // Ítalo Abreu



Orar - Falar - Comunicar

você é o que você fala

**When I see depressing
creatures**

With unprepossessing features

**I remind them on their own
behalf**

To think of

Celebrated heads of state

**Or specially great
communicators!**

**Did they have brains or
knowledge?**

Don't make me laugh!

They were popular!

Wicked



sua voz é sua marca

01 | Minha voz... sua voz... minhas vozes.

Nós temos várias vozes.

Aguda, grave, média, alta, triste, feliz, baixa.

Qual o seu tom de voz?

O que você quer exprimir?

Qual o seu objetivo?

Eu odeio minha voz gravada.

Faça as pazes com sua voz gravada.

É ela que as pessoas escutam.

Aceitar é o primeiro passo para conseguir se comunicar.

Você odeia algo apenas por ser diferente?

Toda voz precisa de cuidado.

Hidratação é fundamental.

Respire. O estresse é perceptível na voz.

Seus maus hábitos podem ser refletidos também na sua voz.

Aqueça. Abra a boca. Treine.

A prática leva à perfeição.

Basta começar.



Se ouça.

02 | Pensando em prosódia

Prosódia. *subst fem.*

GRAMÁTICA parte da gramática que se dedica às características da emissão dos sons da fala, como o acento e a entoação [Ger. está relacionada com os estudos de metrificação.].

GRAMÁTICA - LINGUÍSTICA estudo da acentuação vocábular.

Preste atenção na DICÇÃO.

Não se iluda: como você articula suas palavras influencia a mensagem.

Clareza.

Objetivo.

A prosódia não é enfeite - um bom discurso precisa de uma boa articulação.

Ritmo. Relaxamento. Respiração.

Dicas: trava-línguas; grave a si lendo textos.



03 Os nãoos do discurso



Não seja monótono.
Um discurso monótono afasta as
pessoas.



Não se prive de enfatizar o que precisa ser
ênfático. Se ligue na prosódia!



Não fale rápido demais.
Você cansa as pessoas.
E as fazem perder o interesse.

Como saber o que controlar?

O que for mais importante, você deve falar com uma menor velocidade e um maior volume.

O que for menos importante, você deve falar com uma maior velocidade e um menor volume.

O segredo é: respiração - conforto - ritmo.

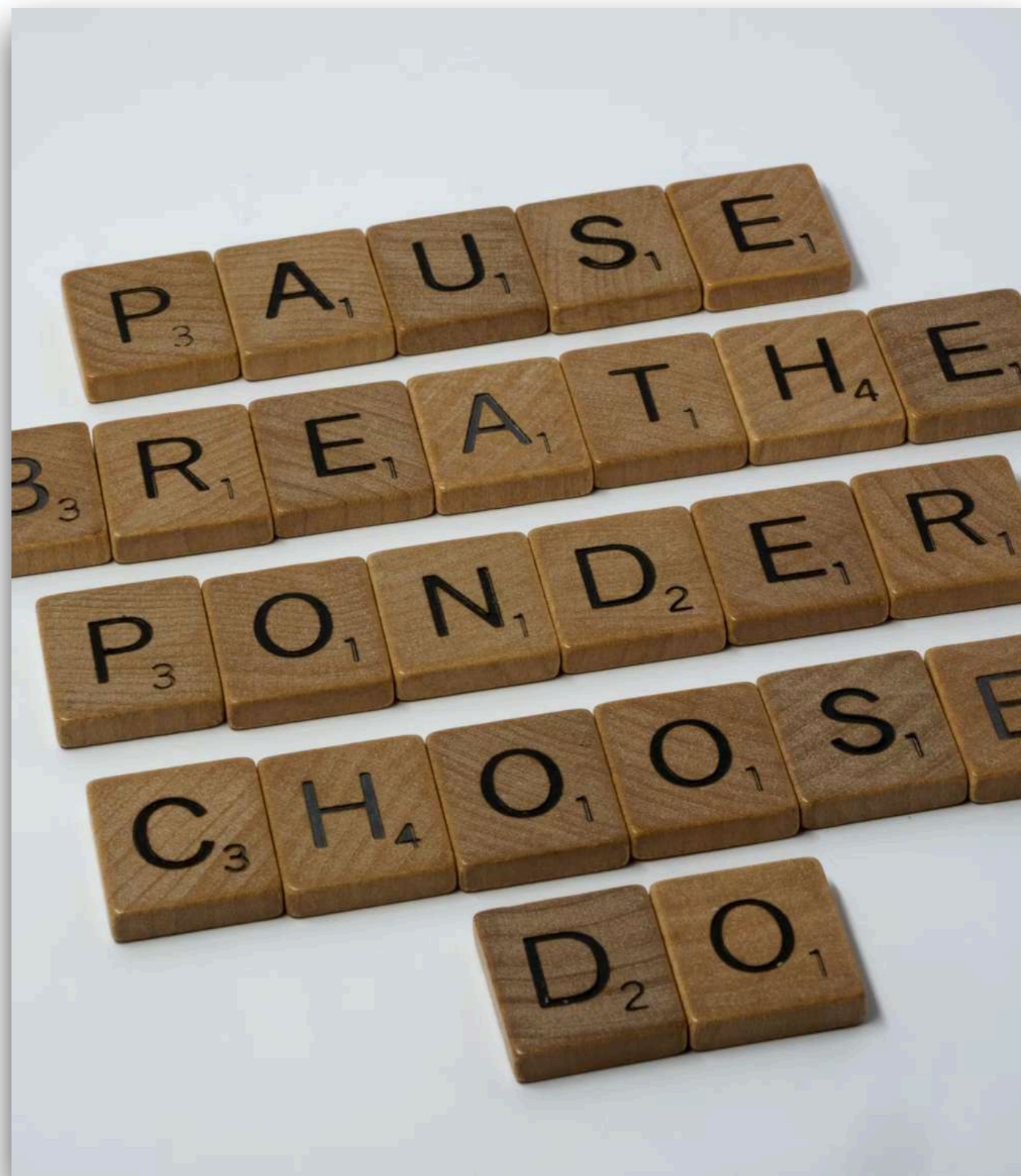
Como saber quando pausar?

Pausas conseguem criar EMOÇÕES em quem está ouvindo. O motivo é simples - você dá margem de tempo para que o ouvinte pense, mesmo que automaticamente, no que foi dito.

Mas existe técnica.

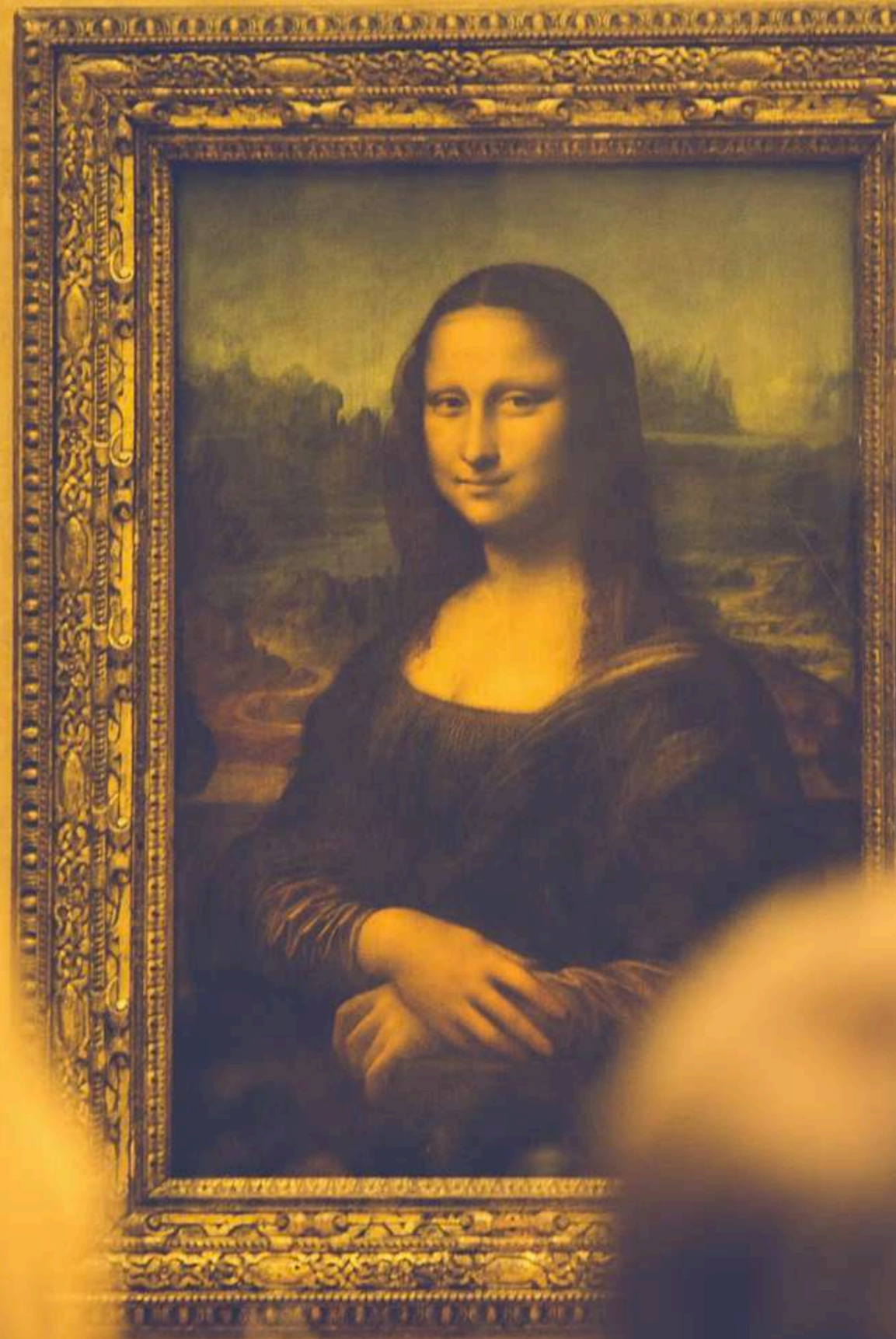
Pausar por 2 ou 3 segundos conseguem gerar uma reflexão, alivia a tensão, evita vícios de linguagem e proporciona maiores destaques e absorções do conteúdo.

Não faça aleatoriamente: a pausa deve sempre conectar o conteúdo...



comunicação não verbal

**Expressando a
sua VOZ de
outras formas**

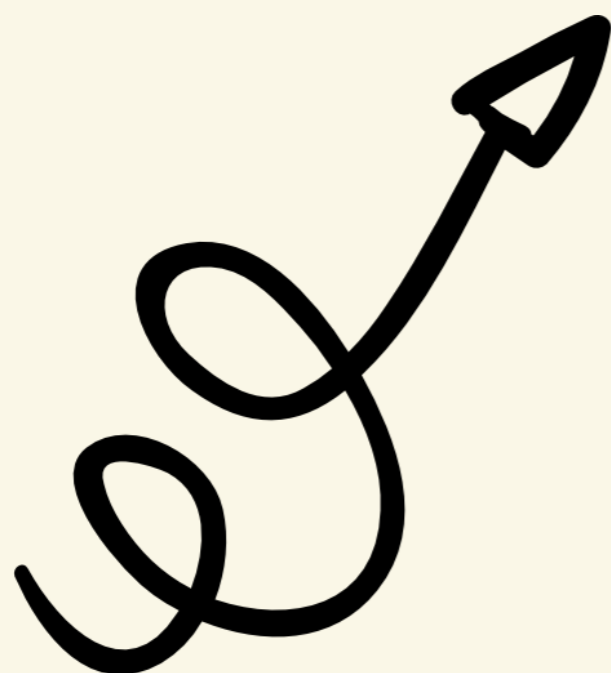


A eficácia da mensagem também é transmitida através do não verbal

Quando falamos em não verbal, nos referimos à:

- Gestos
- Expressão facial
- Vestimenta
- Ânimo

Ela está relacionada à EXPRESSÃO e à INTERPRETAÇÃO.



**DESCRUZE AS
PERNAS E OS
BRAÇOS**

**MANTENHA A
POSTURA**

**NÃO OLHE
PARA O
HORIZONTE**

**SORRISO NO
ROSTO**

VESTIMENTAS E ADEREÇOS

Essa será a sua primeira impressão. E é possível dizer muita coisa apenas como você está vestido!

Veja por exemplo essa roupa da Lady Gaga.

Segundo a mesma, o significado da roupa era um protesto: “se não respeitamos nossos direitos, não seremos mais do que carne em ossos”.

Mas você acha que todo mundo entendeu dessa forma?

Como não havia um subentendido claro para tal discurso, a imagem que foi passada foi de alguém que queria se destacar através do choque. E isso ela conseguiu.

PARALINGUAGEM

Movimentos que realizamos fazem parte da nossa comunicação. São as expressões faciais, os gestos, a postura

Algo que precisa ser bastante trabalhado..



07 Você conhece seus vícios?

Tente falar um discurso improvisado.

É...

Né...

Tipo...

Cara...

Tá?



**IDENTIFICAR OS
SEUS VÍCIOS
PODE SER A
PRIMEIRA
MEDIDA PARA
ELIMINÁ-LOS!**

Não caia nessas armadilhas!

Quando estiver preparando o que vai falar, não esqueça de evitar alguns tipos de caminho.

1. Conversa de vendedor

Lembre-se de que você quer dar, e não tirar. Não estamos em um anúncio publicitário, na maioria das vezes.

2. Divagações

Observações dispersas, por mais que bem faladas, podem ser enfadonhas. O necessário tem que ser dito - todo o resto, não!

3. Detalhes organizacionais

São muitas vezes tediosos. Lembre de Stephen King, que demora 50 páginas para ambientar o leitor. Não temos tanto tempo assim quando se trata de oratória!





**Usando as ferramentas
organizar seu
conteúdo deixa
sua oratória
mais fluida**



As pessoas têm cuidado para a abrir a mente. Entrar nela pode ser mais difícil que parece!



Contato visual pode ser uma boa maneira de criar a conexão. E o riso. Então o humor pode ser uma arma para fazer com que até a plateia mais desinteressada entre em sintonia.



O público adora heróis. E heróis são vulneráveis. O conteúdo deve te humanizar e criar uma conexão implacável.

10 Conquistando o público: conte histórias



Personagens causam empatia. Tensão e curiosidade mantêm o expectador atento. Uma resolução satisfatória é, então, a chave.



Lembre-se de uma estrutura linear - é mais fácil para o cérebro humano seguir, e portanto se conectar.

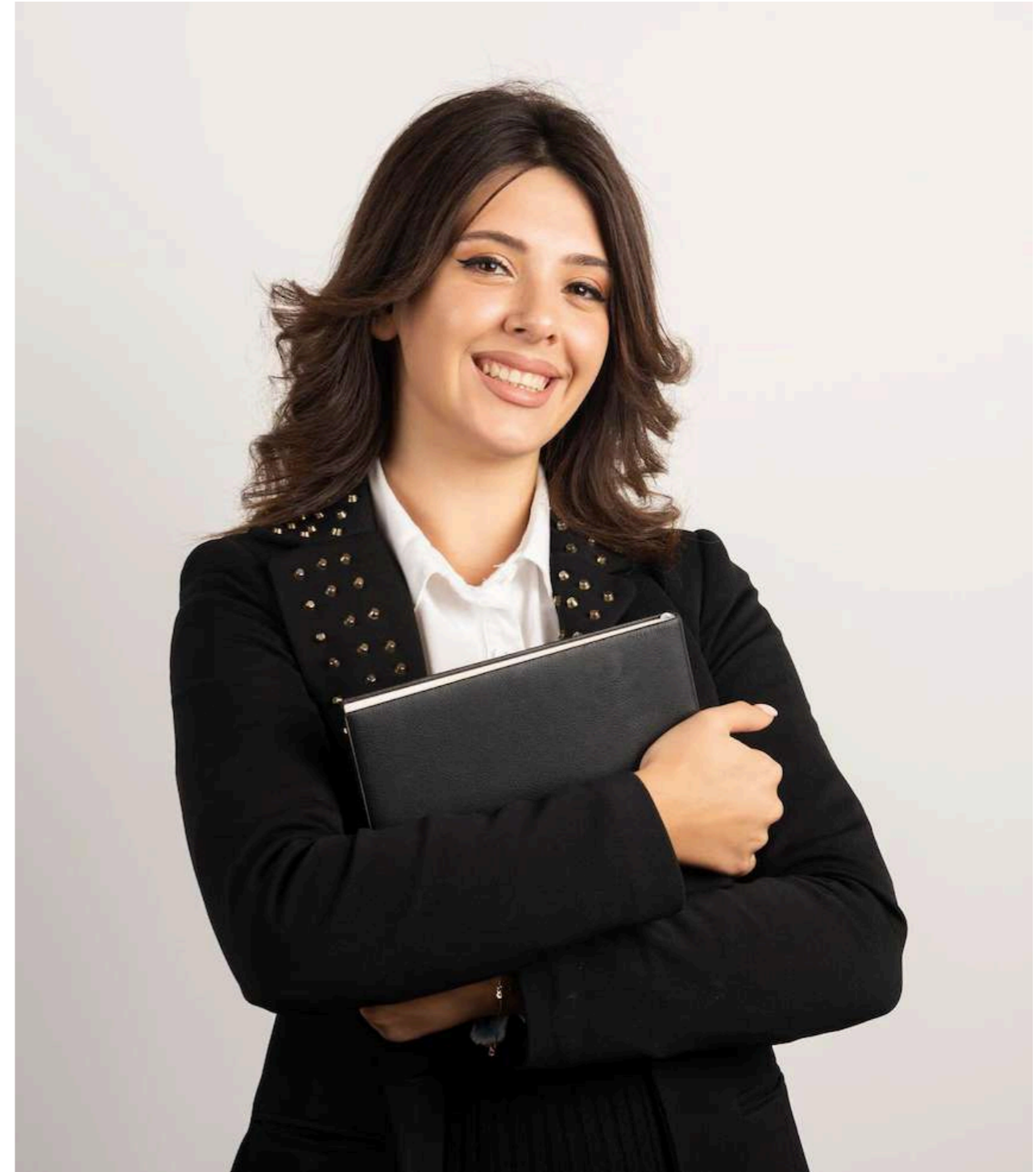


Anedotas e parábolas mexem com as pessoas desde os tempos pré-históricos. Veja só a bíblia!

11 Conquistando o público: explique!

Os 5 passos da explicação satisfatória

1. Comece do começo - e não confunda o público.
2. Faça as pessoas se perguntarem “como?” e “por quê?”.
3. Apresente os conceitos um a um de maneira simples e clara.
4. Utilize metáforas do dia a dia.
5. Não se poupe de exemplos.
6. Certifique-se de que *alguém* compreendeu durante a preparação.



Quem somos nós?

Matheus Eugênio de Sousa Lima é

médico pela Universidade Estadual do Ceará. Possui experiência em Medicina da Família e Comunidade, tendo trabalhado na zona rural do estado do Ceará e também na capital, sendo aluno da pós-graduação em Atenção Básica. Possui diversos artigos publicados na área da Dermatologia e das Neurociências, sendo também autor do livro **A Clínica Através da Imagem**, publicado em 2020 pela Editora Sanar. Criou o @medicine.me, onde discute diversos assuntos voltados para estudantes de Medicina e médicos recém-formados.

Ítalo Eugênio de Souza Gadelha de Abreu é

médico pela Unichristus - Ceará, cirurgião geral pelo Instituto José Frota e cirurgião vascular pelo Hospital Geral de Fortaleza. Possui experiência vasta na área de cirurgia, além de ter realizado Observership and Research na Stonybrook University em Nova York. É co-autor da página @medicine.me, onde discute temas relevantes ao dia-a-dia médico e finanças.

