A man in a dark suit and red tie is speaking into a microphone on the left. A woman in a light blue shirt is speaking into a microphone on the right. The background is a light, neutral color.

# Guia sobre a Oratória: entenda como utilizá-la para se comunicar melhor



**Cristiane Romano**  
ORATÓRIA COM LIBERDADE

Introdução	<b>3</b>
O que é a oratória?	<b>6</b>
Quais os benefícios de utilizá-la?	<b>8</b>
Exercite sua fala com vocabulário e estruturas de frases distintas	<b>11</b>
5 livros com dicas para falar bem em público	<b>18</b>
Faça um estudo do tema para transmitir bem os conhecimentos	<b>21</b>
Conclusão	<b>23</b>
Sobre a Dra. Cristiane Romano	<b>25</b>





# Introdução



Em 2013, o Sunday Times realizou um levantamento com 3 mil pessoas em que cada uma delas tinha de hierarquizar seus maiores medos. O resultado foi alarmante: para 41% dos entrevistados, o receio de falar em público se sobrepunha a qualquer medo. Problemas financeiros vieram logo em seguida, atingindo 22% dos participantes. Apenas 19% apontaram ter medo de doenças e da morte.



Já o Centro de Integração Empresa-Escola (CIEE) levantou que a comunicação verbal e escrita foi lembrada apenas por 32% dos recrutadores como uma competência essencial para trainees e aprendizes das organizações.

Embora seja uma habilidade subestimada, a falta de comunicação diminui consideravelmente as chances de conquistar uma vaga de emprego no mercado de trabalho. Além de provocar desvantagens em relação aos outros candidatos, o medo de falar inibe a assertividade, pois desorganiza o raciocínio, fazendo com que a pessoa perca a atenção dos ouvintes.





A habilidade da oratória também tem uma influência de peso no sucesso de uma empresa, já que é primordial para negociações. Vícios de fala e gestuais podem fazer com que nossos ouvintes entendam que a pessoa está despreparada, prejudicando a imagem do profissional e da empresa.

Já se sentiu apavorado por ter de falar em público ou passou por apuros por não saber se expressar de forma adequada demonstrando credibilidade? Então, este e-book foi feito para você!



Nele, vamos aprender o que é a oratória, quais são os benefícios dela para o cotidiano do profissional, como exercitar a sua fala, a importância dos gestos, dentre muitos outros elementos para aperfeiçoar suas apresentações em público. Acompanhe-nos!





O que é a oratória?



A oratória teve origem na Sicília, no século V a.C., graças ao siracusano Corax e o discípulo Tísias. Os ensinamentos deixados por esses dois sábios guiaram pensadores como Aristóteles e orientaram advogados com dicas práticas, restringindo-se à aplicação nos tribunais. Tanto que uma das grandes obras deixadas pelo filósofo, Arte Retórica, é um dos registros mais antigos que temos sobre o estudo da compreensão de quem fala.

**Foi em Atenas, contudo, que a arte da oratória se desenvolveu. Os primeiros a dominá-la foram os sofistas, que buscavam ensinamentos para julgar, falar e agir com maior intensidade.**

A palavra "oratória" vem do vocábulo latim oratorĭa, que significa "arte de falar com eloquência". Vale atentar para um detalhe: embora pertençam ao campo da comunicação, oratória e retórica têm significados diferentes. A primeira se relaciona às técnicas que desenvolvem a qualidade da fala, da dicção e da postura corporal. Já a retórica está ligada à capacidade mental do orador, e se preocupa essencialmente com o conteúdo para persuadir o interlocutor.





Quais os benefícios  
de utilizá-la?



Falar e persuadir o público pode melhorar enormemente o desempenho profissional em qualquer cargo. Afinal, quem sabe expressar seus pensamentos com mais propriedade acaba tornando-se uma pessoa mais segura e transmitindo maior confiança. Pessoas que dominam a oratória também pensam mais rápido, com fluidez e segurança.

Além de dar maior confiança, a oratória auxilia o profissional a alcançar cargos de liderança, já que esses postos demandam uma boa capacidade de se comunicar e inspirar pessoas.



Uma das grandes consequências de transmitir maior confiança e segurança é que você se torna uma referência no assunto. E isso é extremamente importante para profissionais autônomos e empreendedores que precisem trazer novas ideias ao mercado.





Além disso, todo profissional que precisa fortalecer a sua rede de contatos tem de conquistar as pessoas, tornando-se memorável positivamente. Afinal, somos também reconhecidos por nossas habilidades de marcar as pessoas! Uma boa oratória não só ajuda a aumentar a visibilidade, como também auxilia na manutenção do círculo social.





**Exercite sua fala com  
vocabulário e estruturas  
de frases distintas**



A oratória exige exercícios diários. Pequenos gestos, como iniciar uma conversa de elevador sobre seu novo projeto, buscar parcerias, apresentar ideias para seus colegas de trabalho ou trazer novas lições para seus alunos, devem ser constantemente avaliados e aprimorados. Não deixe, contudo, que a autocrítica bloqueie a sua vontade de aprender.

Temos dois sistemas fisiológicos distintos: o go (siga em frente) e o stop (pare). A autora de O Poder dos Quietos, Susan Cain, explica que o sistema go faz com que fiquemos animados. Já o sistema stop faz com que desaceleremos e fiquemos mais cautelosos.





Cain sugere que a ansiedade é uma emoção intensa e difícil de ser aniquilada diante de incertezas. É mais fácil convertê-la em uma emoção forte, como a excitação. Por isso, quando você estiver amedrontado pelo medo de falar em público, não tente lutar contra a vontade de parar. Concentre-se nas razões para seguir em frente e em todos os benefícios que aquela mensagem trará a você.

Com essa mensagem de motivação em mente, confira alguns dos exercícios de oratória que separamos para você abaixo!

### **Grave uma apresentação sua e faça uma avaliação**



Gravar o seu ensaio é uma das melhores formas de observar, com calma, o que você pode melhorar. Verifique erros de ritmo, postura, tiques e trejeitos que podem ser melhorados. Com esse exercício de autoanálise, você muda de perspectiva e nota erros que poderiam passar despercebidos.





## Planeje sua postura

Embora o conteúdo e a forma sejam vitais em um discurso, a postura de quem vai apresentar também é muito importante. Ela afeta a dicção, a impressão da plateia sobre o apresentador, bem como as interpretações possíveis para o discurso.

Braços cruzados, por exemplo, fazem com que as pessoas pensem que você não está disposto a ouvi-las. As mãos nos bolsos ajudam a passar uma impressão de insegurança, além de distrair a atenção da plateia para os seus bolsos! Procure manter contato visual com a plateia e mantenha os ombros para trás, de forma a manter uma postura ereta.

Quando estiver em casa, procure fazer alongamentos diários, esticando braços, pernas e mãos e diminuindo a tensão. Gire o pescoço lentamente, de forma a relaxar os músculos da área.

Alguns exercícios de respiração ajudam a melhorar o desempenho e a qualidade da oratória:

- Deite-se com os pés levemente afastados e ponha uma mão sobre o peito e a outra no umbigo. Você precisa se certificar de que a mão do umbigo se eleve mais em relação à mão que está no peito;
- Em pé, inspire fundo, expandindo o diafragma ao máximo. Em seguida, expire o ar, emitindo a letra "F".



## **Explique como se estivesse conversando com uma criança**

Imaginar que você está falando com uma criança não significa subestimar a inteligência do ouvinte. Afinal, como os filmes da Disney-Pixar têm nos ensinado há alguns anos, de bobas as crianças não tem nada! Na verdade, essa habilidade tem mais a ver com tornar a sua mensagem clara e direta. Crianças têm menos experiências de como tudo funciona na prática e necessitam de explicações mais simples para assimilar o aprendizado.





## Gestos e emoção falam mais que a voz

A comunicação pode ser entendida sob duas perspectivas:

- Como um processo em que codificadores trocam mensagens codificadas, como imagens, palavras e gestos, por meio de um canal;
- Como uma atividade social, na qual pessoas imersas numa determinada cultura criam e trocam significados.

**Dessa forma, consideramos que a mensagem sempre exerce um impacto sobre o receptor. E, embora esse processo soe unilateral, trata-se de um fenômeno de troca recíproca, em que as mensagens podem ganhar interpretações múltiplas. A comunicação e a expressividade buscam garantir que a informação seja assimilada efetivamente pelo público.**

Por aqui, convencionamos que a expressividade é uma forma de comunicação em que a atenção dos ouvintes é obtida graças à transmissão clara, atraente e credível de informações. Para isso, voz, corpo e fala são envolvidos e moldados de acordo com os objetivos do orador.

Uma fala expressiva pode ser ajustada de acordo com a forma como produzimos a voz. Isso porque o aparelho fonador é dotado de plasticidade. Podemos, portanto, manipular a atuação das câmaras iniciadoras da corrente de ar (como os pulmões e a laringe), a quantidade de fluxo de ar, as direções da corrente de ar, o posicionamento das pregas vocais e o trato vocal. São diversas as combinações e efeitos acústicos!





Para explorar a potencialidade da comunicação oral, é preciso entender as possibilidades dos recursos verbais, vocais e não verbais:

- Os verbais incluem a voz, a frequência, ressonância, ataque vocal, articulação e intensidade;
- Os não verbais são compostos pela postura corporal, expressão facial, movimento das mãos, braços, inflexão, ênfase, ritmo e velocidade da fala;
- Os recursos vocais são compostos pela ênfase, pausas, inflexões e velocidade de fala. A partir da forma como a pessoa usa os recursos vocais, sua expressividade é avaliada.

Estima-se que 70% da expressividade de um comunicador esteja na comunicação não verbal, uma vez que nos atemos a como as pessoas dizem as coisas. Para uma comunicação efetiva, no entanto, é necessário dominar os três tipos de recursos.

Para exercitar seus recursos não verbais, separe um tempo do dia para fazer leituras articulando os músculos do rosto com força. Alongue os músculos faciais imaginando que está com vários chicletes na boca, mastigando-os por dez segundos. Aos poucos, você perceberá que sua boca se movimentará melhor.

Nas gravações de seus ensaios, verifique atentamente os seus gestos. Gesticular em uma apresentação não é tão diferente do que fazemos em uma conversa informal. Contudo, fique bastante atento aos gestos que descrevemos no item “Planeje sua postura”!

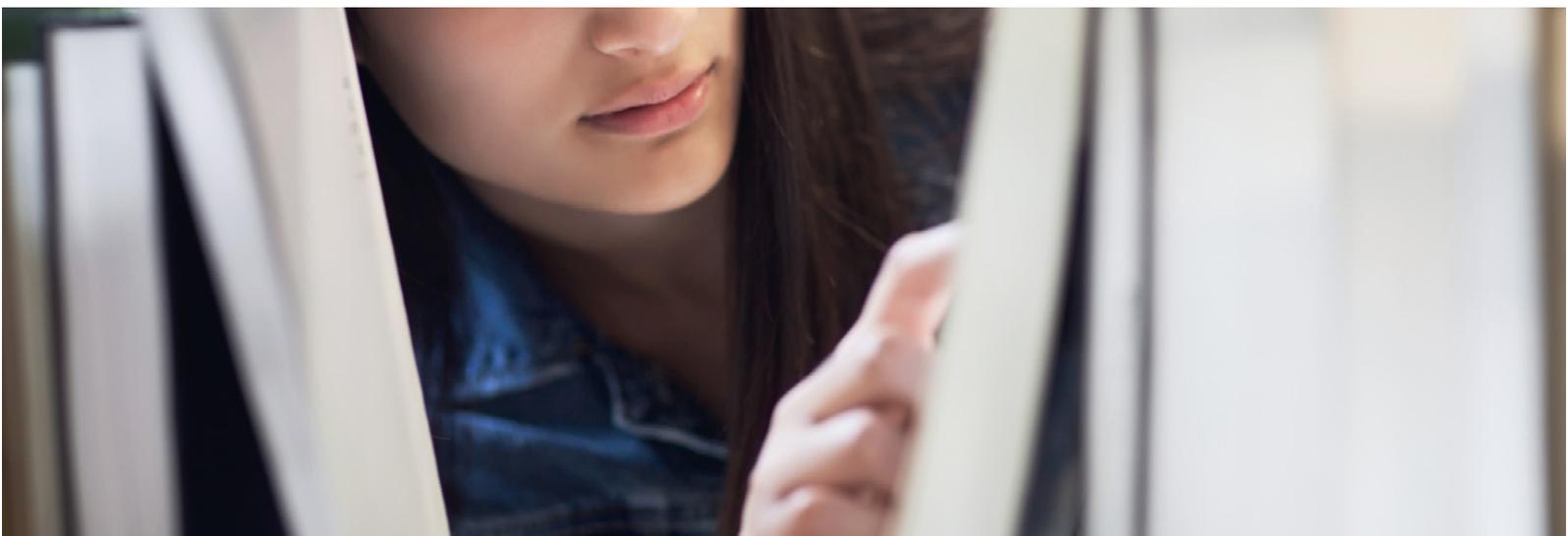




5 livros com dicas para  
falar bem em público



Algumas obras literárias são fundamentais para aprendermos a quais aspectos devemos nos ater na comunicação do dia a dia. Separamos uma pequena lista de livros essenciais para aprimorar a sua oratória. Faça a sua reserva na biblioteca mais próxima e boa leitura!



## O Poder dos Quietos (Susan Cain)

Contrariando o senso comum, a escritora e conferencista Susan Cain afirma que a introspecção pode melhorar a produtividade, mostrando o poder da reflexão no processo de tomada de decisões.

Se você está em busca de desenvolver as suas habilidades de oratória por ser introvertido, esse livro vai ajudá-lo a encontrar nas suas características os ingredientes ideais para assumir mais riscos, aprimorar a criatividade, a persistência e a moderação.

Susan Cain é autora de um dos TEDs mais assistidos em todo o mundo. Para ver a palestra sobre o poder dos introvertidos, acesse: [www.quietrev.com/ted-talk/](http://www.quietrev.com/ted-talk/).





## **Como Falar em Público e Influenciar Pessoas no Mundo dos Negócios (Dale Carnegie)**

Com uma linguagem simples, Dale Carnegie conta exemplos cotidianos para abordar a arte da oratória, construindo um dos maiores clássicos no assunto. A ênfase do livro está na expressão da personalidade do orador.

## **Como Conquistar Falando (Oliveira Marques)**

Lançado em 1980, o livro ainda é uma referência para quem deseja aprender táticas de oratória. Oliveira Marques também preza por uma linguagem simples.

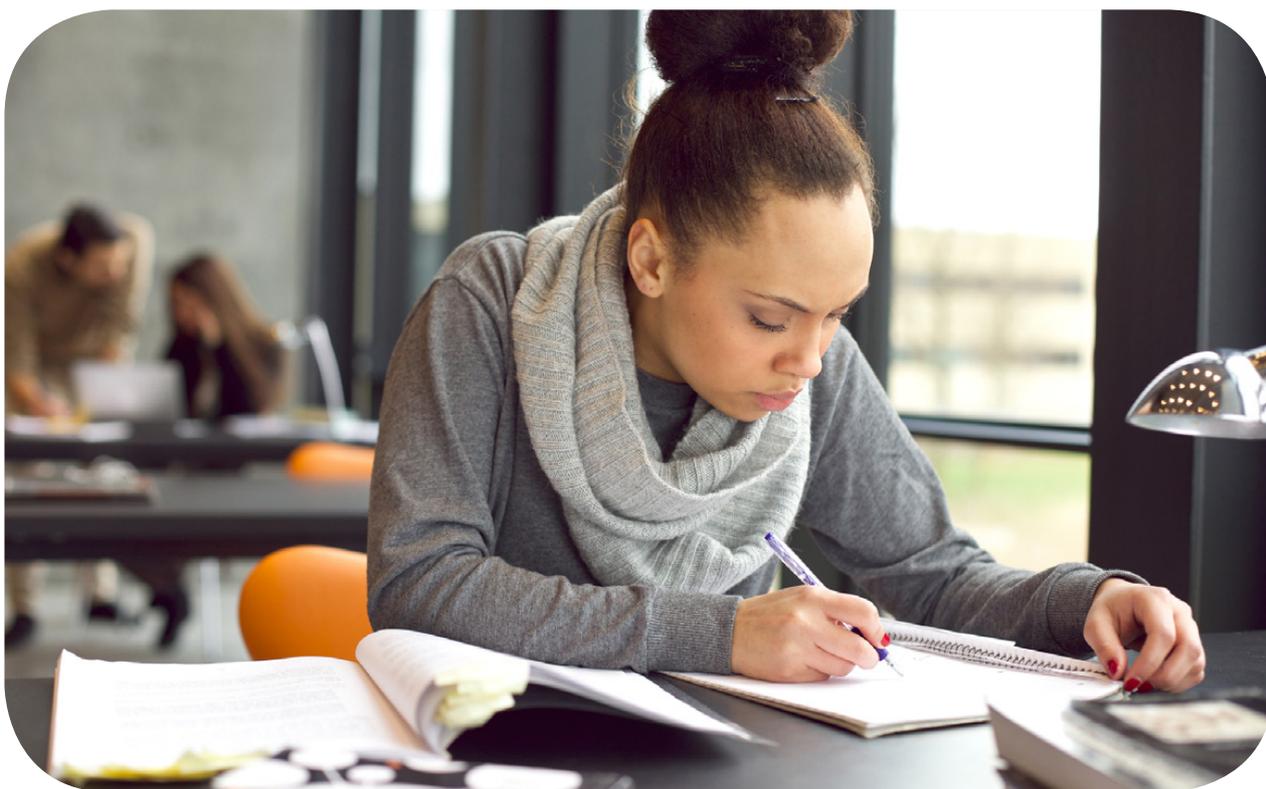
## **Coleção Ser +: Atendimento e Comunicação**

Os dois livros da coleção Ser + trazem os saberes de alguns dos mais renomados profissionais da área para discutir princípios de atendimento ao cliente e comunicação no dia a dia dos negócios. Os livros contam com a colaboração da Dra. Cristiane Romano.





Faça um estudo do tema  
para transmitir bem  
os conhecimentos



A arte do improviso é muito útil, mas ela somente é efetiva quando dominamos o assunto do qual estamos tratando. Se você associa a oratória a discursos decorados, sem espontaneidade alguma, está muito enganado! Planejado durante meses ou não, falar bem em público exige um conhecimento extenso sobre o tema, por isso, sempre fale em público de assuntos que você gosta e possui expertise (especialista no tema). Aliado o conhecimento e a técnica, garantimos expressões naturais, na hora de enfrentar as perguntas da plateia, o nervosismo vai embora!

É essencial também, aprender um pouco mais sobre sua audiência. Isso ajuda a reduzir o nervosismo e fornece ferramentas para adaptar materiais. Assim, fica mais fácil tornar a apresentação mais humana, enfatizando o que o apresentador e a plateia têm em comum.





Conclusão



Comunicar-se não é o sinônimo de falar bem, e uma oratória perfeita. Contudo, para uma boa oratória, precisamos dominar a arte da comunicação. E isso, caro leitor, depende de saber ouvir os outros, sem interferências. Depende de saber deixar suas opiniões de lado para abrir-se ao exercício da escuta. Acima de tudo, dominar a arte da oratória exige exercícios diários e um entendimento amplo sobre o potencial do corpo para se expressar.



Intrigando sábios desde os tempos mais remotos, a oratória fornece ferramentas para nos sobressairmos no dia a dia dos negócios. Estude-a com afinco e busque por treinamentos profissionais constantes, de forma a exercitar as suas habilidades com a plateia. Exerça a sua liberdade comunicativa!





**Cristiane Romano**  
ORATÓRIA COM LIBERDADE

Fonoaudióloga, Palestrante, especialista em voz e pesquisadora,  
**Dra. Cristiane Romano** atua como Coach Executive e acompanha seus clientes no desenvolvimento de oratória e comunicação.

Desenvolveu, validou e patenteou a metodologia Coaching Communication®, promovendo cursos, treinamentos e palestras para empresas pelo Brasil e exterior. Mestre e Doutora em Expressividade pela Universidade de São Paulo (USP), Cristiane já tem 15 anos de mercado, sendo também coautora de 4 publicações.

Para conhecer um pouco mais sobre o trabalho da **Dra. Cristiane Romano**, acesse o [site](#), curta as páginas nas redes sociais e assine a newsletter do [blog](#) para não perder uma novidade sequer!