

Falar em público

Uma apresentação modelar de Vladimir Nabokov

Falsas ideias

“Não faço preleções em torno do bem, porque carrego muitas faltas.”

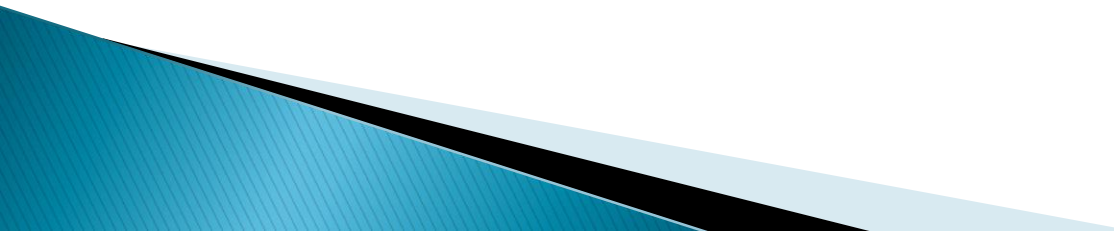
Eis o engano!

Aguardar a perfeição para indicar bem impedir-nos-ia de apregoá-la, de vez que, por enquanto, ninguém existe perfeito sobre a terra.

Se as tuas palavras de amor, no conjunto, ainda não refletem todas as qualidades e sentimentos, pondera que, ensinando, aprendemos, e que, apontando o roteiro correto aos outros, somos especialmente obrigados à retidão”.

(“Seareiros de Volta”, César Gonçalves/Waldo Vieira)

Finalidades da palestra espírita

- ▶ **Consolar:** aliviar dores morais pela mensagem do Cristo
 - ▶ **Informar:** divulgar a Doutrina Espírita
 - ▶ **Esclarecer:** tornar compreensível os conceitos doutrinários de modo a atingir a diversidade de público
 - ▶ **Conscientizar:** possibilitar uma percepção mais clara a respeito dos princípios doutrinários que nos informam a respeito de nossa própria existência
- 

Falar em público

Como será nossa palestra

- ❖ Em 1940, Vladimir Nabokov chegou aos EUA, fugindo da guerra na Alemanha. Nesse país, ganhou inicialmente a vida dando aulas de literatura comparada no *Wesley College*. Suas palestras eram inimitáveis, divertidas e espirituosas, e seus cursos ganharam muita popularidade.
- ❖ Baseado num caso contado por *Antônio Abujamra*, no programa *Provocações* (TV Cultura), sobre a palestra de estreia de **Vladimir Nabokov** como professor de literatura, examinam-se os aspectos principais de uma **apresentação**: *Entrada, apresentação, expressões corporais, desenvolvimento, fecho.*



Falar em público

Questões para o público

1. Preparação, ensaio
2. Visual – força – toca os sentidos – impressiona
3. Conhecimento do ambiente físico e do público
4. Primeira impressão – é a que fica
5. Antes de falar... Vestido para... Trajes
6. Expressão corporal – O corpo fala
7. Diferentes tons de voz
8. ORIGINALIDADE e força da Introdução e CONSISTÊNCIA do Desenvolvimento
9. FORÇA do remate. “Isso é a literatura russa.”

▶ *Fala ou Comunicação?*



Falar em público

1 – Preparo – Ensaio

- ❖ Houve improviso? “Se não estiver preparado, não fale!”
- ❖ Falar bem é preparação, preparação, preparação
- ❖ Não é dom. É treino
- ❖ Som da própria voz
- ❖ Falar bem é *performance*
- ❖ O medo é natural. Enfrente-o. Todos somos tímidos em alguma ocasião da vida. *Pênalti*
- ❖ O nervosismo é comum. *Paulo Autran (500 x o mesmo monólogo) -*
- ❖ Somente 7% das pessoas nascem prontas: Mozart: compunha com 5 anos. Beethoven: treinou muito para atingir a genialidade

Falar em público

2 – Aspectos visuais

- ❖ O visual possui grande força, pois toca os sentidos e impressiona o ouvintes. *As “cortinas” são imagens*
- ❖ Personalidade, traje, movimentos, gesticulação
 - Comunicação gestual: *coerente com expressão verbal*
 - Onde pôr as mãos – gestos – semblante: *casar gestos com fala*
 - Tom de voz . Mudanças. Cuidado: *padrão hipnótico*
 - Diferentes ritmos. Paradas – Criar clímax
 - Não se esconda atrás da técnica
 - Ponto de equilíbrio: *água com fubá*


Falar em público

3 – Conhecimento do ambiente físico e do público

- ❖ Nabokov conhecia bem o ambiente e o público
- ❖ Conhecer o público para adequar técnicas e linguagem
 - Nível social, conhecimento técnico, conceitos, idade, sexo
 - Mesmo grupo, épocas diferentes ou sob condições diferentes poder ter comportamento diferente, como plateia
- ❖ **Local da palestra:** *chegar mais cedo, percorrer o local, cumprimentar as pessoas, testar equipamentos, cuidados na saída/despida*

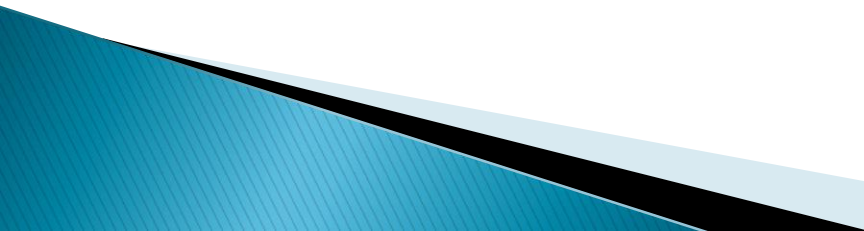
Falar em público

4 – A primeira impressão é a que fica

- ❖ Na apresentação oral você tem uma única oportunidade de prender o ouvinte
 - ❖ Você nunca tem uma segunda chance quando se trata de primeira impressão
 - ❖ A calculada abertura de Nabokov cumpriu bem esse papel
 - ❖ Não peça desculpas, não critique, não faça comentários negativos
 - ❖ Alguns “erros” muitas vezes nem são percebidos
 - ❖ A “aura” chega antes
- 

Falar em público

5 – Trajes

- ❖ Antes de ser ouvido, você é visto. O aspecto externo influi sobre o público.
 - ❖ Apresentação pessoal deve causar boa impressão: *higiene, cabelo, barba, trajes*
 - ❖ Elegante, mas discreta. Os trajes não devem falar alto.
 - ❖ Adornos: cuidados, barulho
 - ❖ Você é o centro, a estrela. Não perca espaço para objetos exteriores e recursos audiovisuais
- 

Falar em público

6 – Expressão corporal – *O corpo fala*

- ❖ A química do corpo se altera – ator, atleta, orador
- ❖ Integrar gesto e fala. *O corpo precisa contar bem a história daquilo que você diz.* Dupla de dançarinos – um complementa o outro
- ❖ As expressões faciais (boca, sobrancelha, testa, olhar) devem acompanhar expressões verbais de alegria, tristeza, espanto
- ❖ Gestos: *pedir atenção, acusar, recolher, dividir, demonstrar força*
- ❖ Gestos largos: *Gesticule de acordo com o tamanho do auditório.*
- ❖ Cuidado com excessos: *caretas e impassividade*

Falar em público

6 – Expressão corporal – *O corpo fala*

- ❖ Olhar. *Chão, teto, horizonte? Olhe para os olhos de seus ouvintes*
- ❖ Nabokov: *usou bem isso na abertura/fechamento de sua exposição*
- ❖ Utilize bem as pernas: *Não fique parado, não ande apressado. Apoie-se nas duas pernas e mantenha pequena abertura entre elas.*
- ❖ Pesquisa Universidade da Califórnia:
 - ❖ 55% – *Fisiologia → o corpo fala*
 - ❖ 38% – *Voz*
 - ❖ 7% – *Conteúdo*

Falar em público

7 – Originalidade e força da introdução

- ❖ A entrada, a movimentação pela sala, o uso das cortinas de Nabokov. Força e originalidade.
- ❖ Mas isso exige experiência e segurança. Desastres
- ❖ Piadas: *Cuidado!* Humor é melhor.
- ❖ Conte histórias. Impessoalize. Proponha uma reflexão. Frase ou citação provocante. Faça perguntas (*no fim, também*)
- ❖ Sentimento (energia) vai com a fala: *amor, ansiedade, indiferença, insegurança.*

Falar em público

8 – Consistência do desenvolvimento

- ❖ Sequência lógico-temporal – Relação tópicos ou assuntos
- ❖ Começo, meio e fim
- ❖ Deixar claros os objetivos
- ❖ Citações – *Fontes, correção*
- ❖ O encerramento deve coroar a sequência de ideias
- ❖ Superapresentações: <http://www.soap.com.br/livro/>
- ❖ Método de linguagem visual: *criar interesse, gerar entendimento, entreter e engajar a audiência*
- ❖ Story board: *Série de esboços em sequência das principais tomadas ou cenas*

Falar em público

9 – Força do remate – Resumo

- ❖ Vamos estudar a literatura russa!
- ❖ Fale sobre o que vai falar. Fale. E diga sobre o que falou
- ❖ Antes de encerrar, resuma os pontos principais
- ❖ Encerramentos:
 - ❖ *Deixar perguntas*
 - ❖ *Frisar aspectos morais, éticos, filosóficos, religiosos*
 - ❖ *(Re)afirmar pontos ou valores*
 - ❖ *Frase de efeito, pensamento*
- ❖ **Assinatura:** *Uma forma padrão de encerramento.*

Falar em público

Diferença entre “falar” e “falar bem”

- ❖ A primeira, qualquer um faz. A segunda, apenas uns poucos.
- ❖ Os que não usam meramente a *fala* – que é um recurso – mas a *comunicação* – que é um conjunto harmônico e sinérgico de recursos!

(JB Oliveira – *Falar bem é bem fácil* – Ed. Madras, SP, 2000)

Falar em público

2 - O ESQUEMA EM CRUZ

ROTEIRO	ABERTURA/FECHO
<p><u>(A) Introdução</u> Diga sobre o que vai falar.</p> <p><u>(D) Desenvolvimento</u> Transmita a mensagem que você anunciou.</p> <p><u>(C) Conclusão</u> Conte sobre o que você falou, e conclua de forma incisiva.</p>	<p><u>Abertura</u> Faça uma abertura de impacto: Faça uma pergunta, proponha uma reflexão, faça uma citação, conte uma pequena história ou um fato humorado. Mas NÃO conte piadas.</p> <p><u>Fecho</u> Resuma o que você falou. Encerre com uma frase forte, que sirva de "referência-memória" para o que você falou.</p>
IDEIAS/CITAÇÕES	CASO (S)
<p><u>Ideias</u> Anote o(s) ponto(s) ou ideia(s) que você quer passar. Seja objetivo, focalize.</p> <p><u>Citações</u> Cite um pensamento, uma frase de efeito, uma passagem do Evangelho, ou da Torá, ou do Alcorão, ou do Tao, ou dos Vedas.</p>	<p>Conte um caso da experiência comum da plateia, ou que sirva à mensagem que você quer passar.</p> <p>Acostume-se a ler pequenos casos ou parábolas, mas, principalmente, conte os da sua experiência ou da experiência do grupo. Mas evite personalizar o discurso.</p>
Esquema em Cruz - © Antônio Carlos Guimarães	

Falar em público

Medo

- ▶ Maria Alcina – brincalhona, extrovertida, desembaraçada
 - ▶ **Medo**, friozinho na barriga, isso é acompanhamento. Está sempre presente em qualquer apresentação que o artista faz
- ▶ **Vergonha e críticas**
 - **Vergonha** é preocupação com o que os outros vão pensar de mim. Isso pouco importa.
 - **Crítica**: a pior crítica, geralmente, é a autocrítica!
- ❖ Assim, de qualquer modo, sempre:
 - ❖ **TENTE DE NOVO, ERRE DE NOVO. ERRE MELHOR.**

(Samuel Beckett)

Falar em público

ELABORAÇÃO E APRESENTAÇÃO
ANTÔNIO CARLOS GUIMARAES, PARA O

▶ CICLO DE ESTUDOS SOBRE *A COMUNICAÇÃO NA CASA ESPÍRITA*,
promovido por:

- *Seara Espírita Bezerra de Menezes*
- *Casa Espírita Francisco de Paula Vítor*

guimalam@hotmail.com

Lambari (MG), outubro de 2014