

# **DICÇÃO, DESINIBIÇÃO E ORATÓRIA**

**PROFESSORA: NOELIA DUERA**

**AS PESQUISAS DIZEM QUE 60% DOS BRASILEIROS TÊM MEDO DE SE EXPOR E FALAR EM PÚBLICO. PORTANTO, QUEM FALA BEM JÁ TEM UM DIFERENCIAL NA CARREIRA E NO PROCESSO DE SELEÇÃO.**



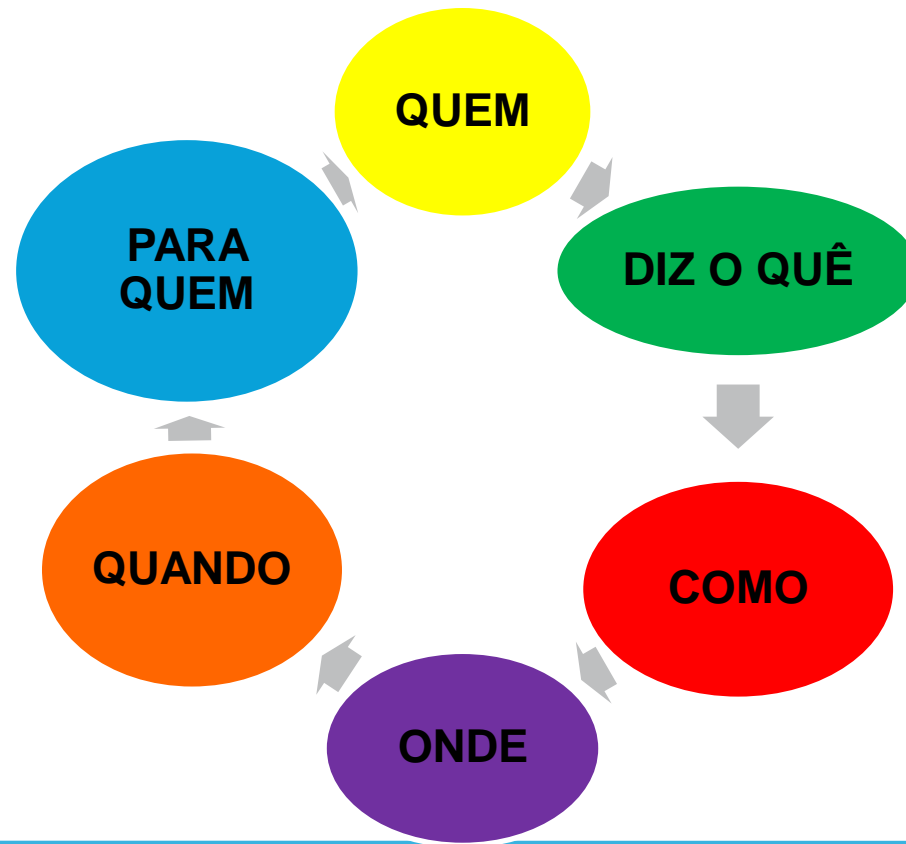
# COMUNICAÇÃO



- **PREPARAR A FALA**
- **CONFIRMAR A RECEPÇÃO DA MENSAGEM**
- **FALAR COM A LINGUAGEM VERBAL E NÃO-VERBAL SINCRONIZADAS**



# PROCESSO DE COMUNICAÇÃO



# **IMPORTÂNCIA DOS ELEMENTOS NO PROCESSO DE COMUNICAÇÃO**

- **7% PALAVRAS**
- **38% TOM DE VOZ**
- **55% FISILOGIA ( POSTURA E GESTOS)**



**NOSSA  
COMUNICAÇÃO É  
ESSENCIALMENTE  
EMOCIONAL.**

**EXPRESSÃO VERBAL + CORPORAL**



# **ELEMENTOS CRÍTICOS DA COMUNICAÇÃO**

- **AUTOIMAGEM**
- **SABER OUVIR**
- **CLAREZA DE EXPRESSÃO**
- **CAPACIDADE DE LIDAR COM A CONTRARIEDADE**
- **AUTOABERTURA**
- **ATENÇÃO AO QUE ESTÁ SENDO PERGUNTADO E RESPONDER**
- **DEIXAR O INTEGRANTE DA PLATEIA FALAR SEM CORTES BRUSCOS**
- **MUDAR DE ASSUNTO SEM CONCLUÍ-LO**



# QUEBRANDO A INIBIÇÃO

## ORADOR REAL

IMAGEM REALMENTE TRANSMITIDA. CONSTRUÍDA A PARTIR DAS NOSSAS VIRTUDES E DEFEITOS VISÍVEIS.

## ORADOR IMAGINADO

IMAGEM QUE ACREDITAMOS TRANSMITIR AOS OUVINTES. CONSTRUÍDA A PARTIR DE ELOGIOS, CRÍTICAS, COMENTÁRIOS POSITIVOS OU NEGATIVOS À NOSSA PERSONALIDADE. DEPENDENDO DA PROCEDÊNCIA E DA NOSSA PREDISPOSIÇÃO.





# **QUEBRANDO A INIBIÇÃO**

**ORADOR IMAGINADO – ORADOR REAL = MEDO**

**SOLUÇÃO = TEMPO + DETERMINAÇÃO**

**NÃO ADIANTA APRENDER TODAS AS TÉCNICAS DE BOA EXPRESSÃO ORAL, CASO CONTINUE NUTRINDO UMA FALSA IMPRESSÃO POSITIVA OU NEGATIVA DE SI MESMO. HÁ QUE SE DESCOBRIR VIRTUDES ATUAIS E POTENCIAIS E DESENVOLVÊ-LAS.**



# **BLOQUEIOS DO EMISSOR**

## **O MEDO**

**O MEDO COMO TODA EMOÇÃO AGE COMO UMA LUPA AUMENTANDO OU DIMINUINDO, PROPORCIONANDO ASPECTO GRANDIOSO OU INSIGNIFICANTE. O QUE OS OUTROS NOS FALAM MEXE CONOSCO MAS NÃO É VERDADE ABSOLUTA. ENTRETANTO, NOSSAS PRÓPRIAS IDEIAS E EMOÇÕES TEM PESO DE VERDADE.**



# COMO SUPERAR O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

- 1- **RESPIRE LENTA E PROFUNDAMENTE** ALGUMAS VEZES. PENSE QUE VOCÊ É SUPERIOR AO MEDO, QUE SABE O CONTEÚDO QUE IRÁ FALAR.
- 2- **NÃO ESTIMULE O NERVOSISMO.** NÃO FUMAR SEGUIDAMENTE, NÃO ROER UNHAS, NÃO CRUZAR E DESCRUZAR BRAÇOS E PERNAS E NEM ANDAR DE UM LADO PARA OUTRO. **IMPONHA UMA ATITUDE TRANQUILA** AO SEU CORPO.
- 3- **ASSUMA UMA POSTURA FÍSICA FIRME E DECIDIDA.** CABEÇA ALTA, COLUNA RETA, PEITO ERGUIDO, OLHAR E PASSOS FIRMES SEM HESITAÇÕES, SEMBLANTE TRANQUILO E ALEGRE. O CONJUNTO DEMONSTRARÁ AUTOCONFIANÇA.
- 4- **ESQUEÇA A AVALIAÇÃO ALHEIA,** SEJA VOCÊ MESMO. PREOCUPE-SE NA IMAGEM QUE DEVE TRANSMITIR E EM SER COMPREENDIDO.



# **REGRAS PARA SUPERAR O MEDO E A TIMIDEZ DE FALAR**

- **ADMINISTRAR AS INIBIÇÕES**
- **ESTRUTURAR-SE MENTALMENTE**
- **MOTIVAR-SE**
- **ANALISAR CUIDADOSAMENTE O TEMA**
- **FIXAR OBJETOS**
- **ORGANIZAR AS ETAPAS DA EXPOSIÇÃO**
- **ADEQUAR A LINGUAGEM À PLATEIA**
- **UTILIZAR A EMPATIA**
- **CRIAR ZONA DE CONFIANÇA**
- **ESTABELEECER SINTONIA**
- **ESTAR ATUALIZADO**
- **CUIDAR DA EXPRESSÃO VOCAL**
- **MOVIMENTAR-SE HARMONICAMENTE**
- **COMUNICAR-SE COM O OLHAR**
- **ACELERAR O MECANISMO DE COMPREENSÃO**
- **CRIAR UM ESTILO PESSOAL**
- **TREINAR, TREINAR E TREINAR**





**CONFIANÇA**



**SUCESSO NA ORATÓRIA**

# CONQUISTAR O ENTENDIMENTO



# EXERCÍCIO FALE COM SEQUÊNCIA





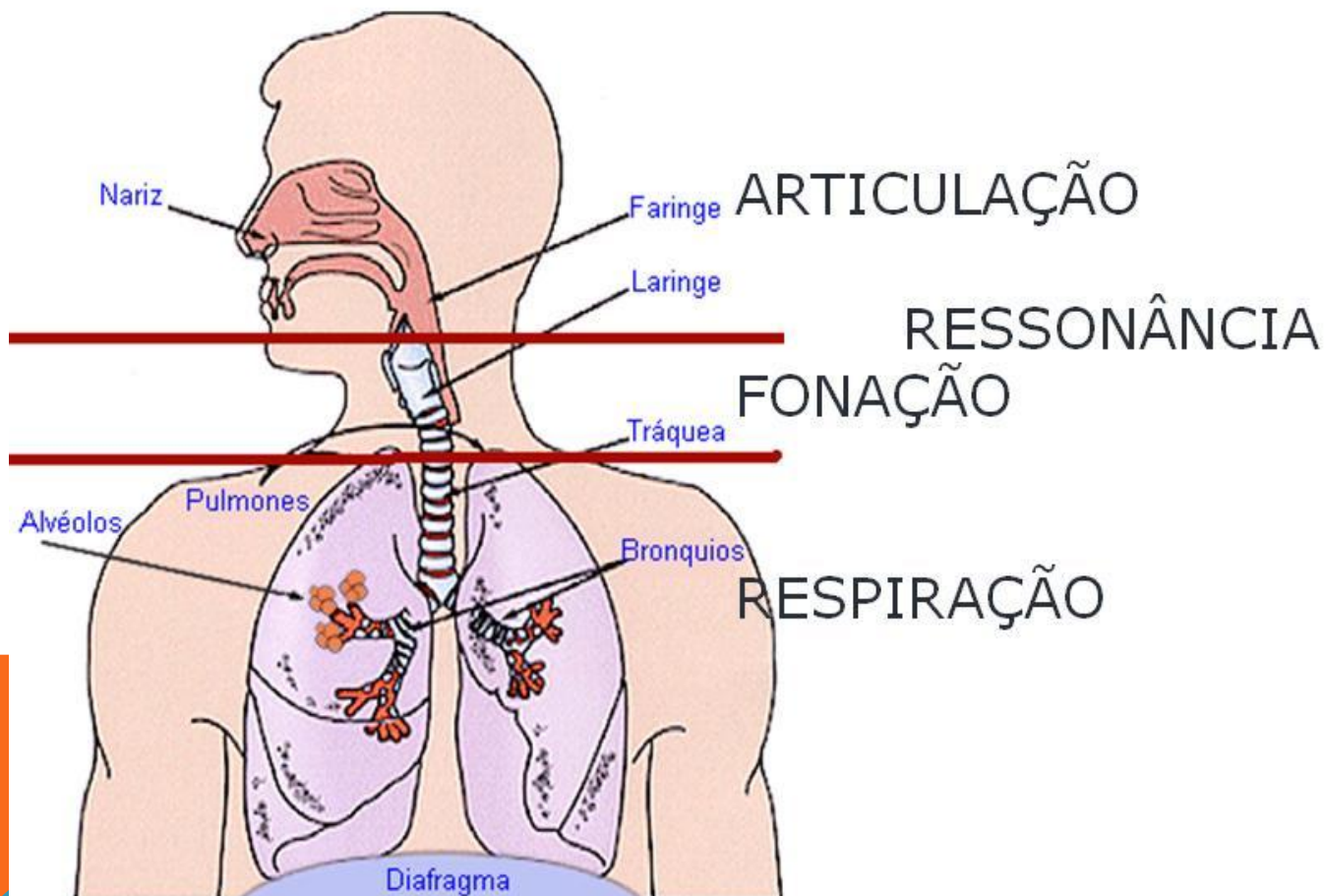
**A FALA**





# FISIOLOGIA DA VOZ

## Aparelho FONADOR – PRODUÇÃO DA VOZ



# APARELHO RESPIRATÓRIO

<b>ORGÃO</b>	<b>FUNÇÃO BIOLÓGICA</b>	<b>FUNÇÃO FONATÓRIA</b>
<b>CAVIDADES NASAIS</b>	<b>FILTRA, AQUECE E UMIDIFICA O AR</b>	<b>VIBRAÇÃO E AMORTIZAÇÃO DO SOM RESSONÂNCIA NASAL</b>
<b>FARINGE</b>	<b>VIA DE PASSAGEM DO AR</b>	<b>AMPLIA OS SONS – CAIXA DE RESSONÂNCIA</b>
<b>LARINGE</b>	<b>VIA DE PASSAGEM DO AR</b>	<b>VIBRADOR – CONTÉM AS CORDAS VOCAIS</b>
<b>TRAQUEIA</b>	<b>VIA DE PASSAGEM DO AR – DEFESA À VIA ÁREA</b>	<b>SUORTE PARA VIBRAÇÃO DAS CORDAS VOCAIS</b>
<b>PULMÕES</b>	<b>TROCAS GASOSAS E RESPIRAÇÃO VITAL</b>	<b>FOLE E RESERVATÓRIO DE AR PARA VIBRAR AS CORDAS VOCAIS</b>
<b>MUSCULATURA RESPIRATÓRIA</b>	<b>DESENCADEIA O PROCESSO RESPIRATÓRIO</b>	<b>PRODUÇÃO DE PRESSÃO NO AR QUE SAI</b>

<b>PARTE</b>	<b>COMPONENTES</b>	<b>FUNÇÃO</b>
<b>PRODUTORES</b>	<b>PULMÕES, MÚSCULOS ABDOMINAIS, DIAFRAGMA, MÚSCULOS INTERCOSTAIS, MÚSCULOS EXTENSORES DA COLUNA</b>	<b>PRODUZEM A COLUNA DE AR QUE PRESSIONA A LARINGE, PRODUZINDO O SOM NAS CORDAS VOCAIS.</b>
<b>VIBRADOR</b>	<b>LARINGE</b>	<b>PRODUZ SOM FUNDAMENTAL</b>
<b>RESONADORES</b>	<b>CAVIDADE NASAL, FARINGE, BOCA</b>	<b>AMPLIAM O SOM</b>
<b>ARTICULADORES</b>	<b>LÁBIOS, LÍNGUA, PALATO MOLE, PALATO DURO, MANDÍBULA</b>	<b>ARTICULAM E DÃO SENTIDO AO SOM, TRANSFORMANDO SONS EM ORAIS E NASAIS</b>
<b>SENSOR/COORDENADOR</b>	<b>OUVIDO – CAPTA, LOCALIZA E CONDUZ O SOM, CÉREBRO – ANALISA, REGISTRA E ARQUIVA O SOM.</b>	<b>CAPTAM, SELECIONAM E INTERPRETAM O SOM</b>

# **FUNCIONAMENTO DO APARELHO FONADOR**

**PULMÕES/  
BRÔNQUIOS**

**TRAQUEIA**

**LARINGE**

**CORDAS  
VOCAIS**

**SONS**

**ORAIS E  
NASAIS**

# FONEMAS

## VOCAIS E CONSONANTAIS



# FONEMAS VOCAIS

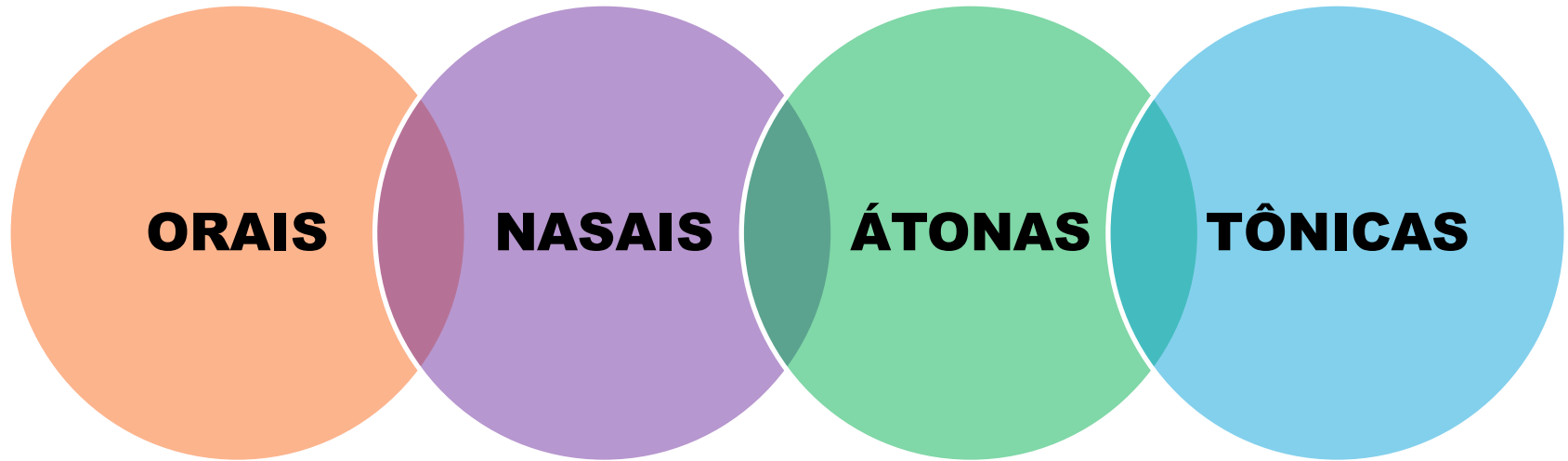
FONEMA	EXEMPLO
/A/	BALA
/E/	SELO
/É/	CAFÉ
/I/	LIVRO
/O/	OVO
/Ó/	MOLA
/U/	MUSGO
/Ã/	RÃ
/~E/	SEM
/~I/	SIM
/Õ/	SOM
/~U/	FUNDO

# **CLASSIFICAÇÃO DOS FONEMAS**

## **VOGAIS**

**REPRODUÇÃO: BOCA ABERTA OU ENTREABERTA**

**NÚCLEO SILÁBICO**



## TIMBRE

### ABERTA

PÉ, LATA, PÓ

### FECHADA

MÊS, LUTA, AMOR

### REDUZIDA

**aparecem no final**

DEDO, AVE, GENTE

## ZONA DE ARTICULAÇÃO

### ANTERIORES OU PALATAIS

É, Ê, I

### POSTERIORES OU VELARES

Ó, Ô, U

### MÉDIAS

A





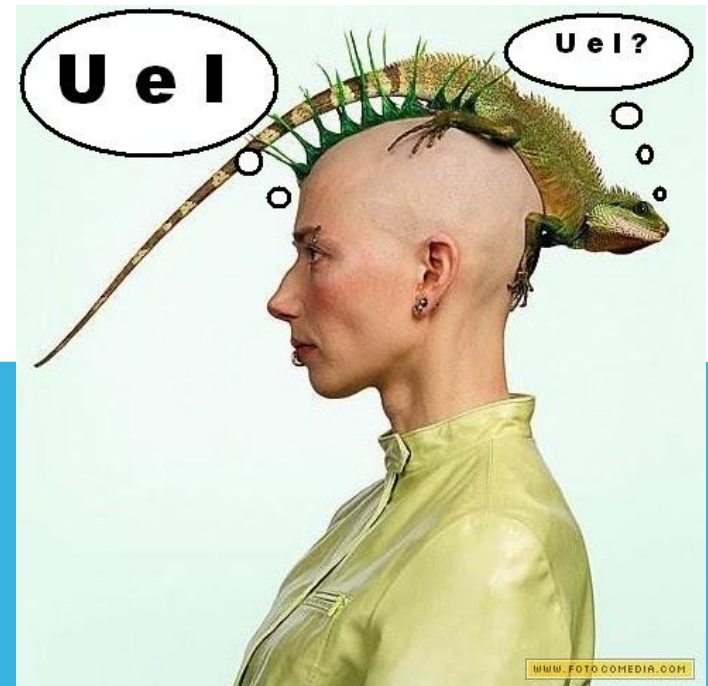
# SEMIVOGAIS

**FONEMAS /I/ E /U/ QUANDO APARECEM APOIADOS EM UMA VOGAL, FORMANDO COM ELA UMA SÓ EMISSÃO DE VOZ (UMA SÍLABA).**

➤ PAPA**I** – SA**U**DADE – SÉ**RIE** – HISTÓ**RIA**

**OBS: OS FONEMAS /I/ E /U/ PODEM APARECER REPRESENTADOS NA ESCRITA POR "E", "O" OU "M".**

➤ PÃ**ES**/PÃ**IS**      MÃ**O**/MÃ**U**      C**EM**/C~**EI**



# CONSOANTES

A CORRENTE DE AR EXPIRADA PELOS PULMÕES ENCONTRA OBSTÁCULOS AO PASSAR PELA CAVIDADE BUCAL. ISSO FAZ COM QUE AS CONSOANTES SEJAM VERDADEIROS "RUÍDOS".

- **/B/,/C/,/D/,/F/,/G/,/H/,/J/,/L/,/M/,/N/,/P/,/Q/,/R/,/S/,/T/,/V/,/X/,/Z/**
- **ORAIS**
- **NASAIS /M/, /N/, /NH/**



# QUANTO AO MODO DE ARTICULAÇÃO

- **OCLUSIVAS:** QUANDO A CORRENTE EXPIRATÓRIA ENCONTRA UM OBSTÁCULO TOTAL (OCLUSÃO), QUE IMPEDE A SAÍDA DO AR, EXPLODINDO SUBITAMENTE.  
**/ P / - / T / - / K / - / B / - / D / - / G ( GUE ) / .**
- **FRICATIVAS:** QUANDO A CORRENTE EXPIRATÓRIA PASSA POR UMA ESTREITA FENDA, O QUE PRODUZ UM RUÍDO COMPARÁVEL A UM FRICÇÃO.  
**/ F / - / S / - / X / - / N / - / Z / - / J / - / V /**
- **LATERAIS:** QUANDO A PONTA OU DORSO DA LÍNGUA SE APÓIA NO PALATO (CÉU DA BOCA), SAINDO A CORRENTE DE AR PELAS FENDAS LATERAIS DA BOCA.  
**/ L / - / LH /**
- **VIBRANTES:** QUANDO A PONTA MANTÉM COM OS ALVÉOLOS CONTATO INTERMITENTE, O QUE ACARRETA UM MOVIMENTO VIBRATÓRIO RÁPIDO, ABRINDO E FECHANDO A PASSAGEM À CORRENTE EXPIRATÓRIA.  
**/ R / - / RR /**

# QUANTO AO PONTO DE ARTICULAÇÃO

- **BILABIAIS:** QUANDO HÁ CONTATO DOS LÁBIOS.

**/M/,/P/,/B/**

- **LABIODENTAIS:** QUANDO HÁ CONTATO DA PONTA DA LÍNGUA COM A ARCADA DENTÁRIA SUPERIOR.

**/F/,/V/**

- **ALVEOLARES:** QUANDO HÁ CONTATO DA PONTA DA LÍNGUA COM OS ALVÉOLOS DOS DENTES SUPERIORES.

**/L/,/Z/,/S/,/N/,/r/**

- **PALATAIS:** QUANDO HÁ CONTATO DO DORSO DA LÍNGUA COM O PALATO DURO, OU CÉU DA BOCA.

**/J/,/LH/,/NH//X/**

- **VELARES:** QUANDO HÁ CONTATO DA PARTE POSTERIOR DA LÍNGUA COM O PALATO MOLE, O VÉU PALATINO.

**/K/,/R/,/G(GUE)/**

# QUANTO AO PAPEL DAS CORDAS VOCAIS

## SURDAS

• /P/-/T/-/K/-/F/-/S/  
-/X/

## SONORAS

• /B/-/D/-/G/-/V/-/Z/  
/-/J/-/L/-/LH/-/R/-/  
RR/-/M/-/N/-/NH/

# EXERCÍCIO DE ARTICULATÓRIOS

• PA TA KA    PRA TRA KRA    PLA TLA KLA

• PE TE KE    PRE TRE KRE    PLE TLE KLE

• PI TI KI    PRI TRI KRI    PLI TLI KLI

• PO TO KO    PRO TRO KRO    PLO TLO KLO

• PU TU KU    PRU TRU KRU    PLU TLU KLU

• BA DA GA    BRA DRA GRA    BLA DLA GLA

• BE DE GUE    BRE DRE GRE    BLE DLE GLE

• BI DI GUI    BRI DRI GRI    BLI DLI GLI

• BO DO GO    BRO DRO GRO    BLO DLO GLO

• BU DU GU    BRU DRU GRU    BLU DLU GLU

# EXERCÍCIOS DE DICÇÃO

## NÍVEL FÁCIL

1. O RATO ROEU A ROUPA DO REI DE ROMA A RAINHA COM RAIVA RESOLVEU REMENDAR.
2. TRÊS PRATOS DE TRIGO PARA TRÊS TIGRES TRISTES.
3. O ORIGINAL NUNCA SE DESORIGINOU E NEM NUNCA SE DESORIGINALIZARÁ.
4. QUAL É O DOCE QUE É MAIS DOCE QUE O DOCE DE BATATA DOCE? RESPONDI QUE O DOCE QUE É MAIS DOCE QUE O DOCE DE BATATA DOCE É O DOCE QUE É FEITO COM O DOCE DO DOCE DE BATATA DOCE.

# EXERCÍCIOS DE DICÇÃO

## NÍVEL MÉDIO

1. O MAIOR PRAZER DE UM HOMEM INTELIGENTE É BANCAR O IDIOTA DIANTE DE IDIOTA QUE QUER BANCAR O INTELIGENTE. (CONFÚCIO)
2. SABENDO O QUE SEI E SABENDO O QUE SABES E O QUE NÃO SABES E O QUE NÃO SABEMOS, AMBOS SABEREMOS SE SOMOS SÁBIOS, SABIDOS OU SIMPLEMENTE SABEREMOS SE SOMOS SABEDORES.
3. O TEMPO PERGUNTOU AO TEMPO QUAL É O TEMPO QUE O TEMPO TEM. O TEMPO RESPONDEU AO TEMPO QUE NÃO TEM TEMPO PARA DIZER AO TEMPO QUE O TEMPO DO TEMPO É O TEMPO QUE O TEMPO TEM.
4. A SÁBIA NÃO SABIA QUE O SÁBIO SABIA QUE O SABIÁ SABIA QUE O SÁBIO NÃO SABIA QUE O SABIÁ NÃO SABIA QUE A SÁBIA NÃO SABIA QUE O SABIÁ SABIA ASSOBIAR.



# EXERCÍCIOS DE DICÇÃO

## NÍVEL DIFÍCIL

1. NÃO CONFUNDA ORNITORRINCO COM OTORRINOLARINGOLOGISTA, ORNITORRINCO COM ORNITOLOGISTA, ORNITOLOGISTA COM OTORRINOLARINGOLOGISTA, PORQUE ORNITORRINCO, É ORNITORRINCO, ORNITOLOGISTA, É ORNITOLOGISTA, E OTORRINOLARINGOLOGISTA É OTORRINOLARINGOLOGISTA.
2. DISSERAM QUE NA MINHA RUA TEM PARALELEPÍPEDO FEITO DE PARALELOGRAMOS. SEIS PARALELOGRAMOS TEM UM PARALELEPÍPEDO. MIL PARALELEPÍPEDOS TEM UMA PARALELEPIPEDOVIA. UMA PARALELEPIPEDOVIA TEM MIL PARALELOGRAMOS. ENTÃO UMA PARALELEPIPEDOVIA É UMA PARALELOGRAMOLÂNDIA?

# EXERCÍCIOS DE DICÇÃO

- PRESTIDIGITADOR, PRESTATIVO E PRESTATÓRIO ESTÁ PRESTES A PRESTAR A PRESTIDIGITAÇÃO PRODIGIOSA E PRESTIGIOSA.
- AS PEDRAS PRETAS DA PEDREIRA DE PEDRO PEDREIRAS SÃO OS PEDREGULHOS COM QUE PEDRO APEDREJOU TRÊS POTRAS PRENHAS.
- EM RÁPIDO RAPTO, UM RÁPIDO RATO RAPTOU TRÊS RATOS SEM DEIXAR RASTROS.
- UM PÉ DE GABIROBA “BEM GABIROBADINHO” QUEM BEM O DESENGABIROBIRAR, BOM DESENGABIROBADOR SERÁ.
- GRUDE DA GRUTA GRUDA A GRUA DE GRINGA QUE GRITA E, GRITANDO, GRIMPA A GRADE DA GAROTA GRANDIOSA.
- QUANDO LHE FALA DA FALHA, FALHA-LHE A FALA.
- TAGARELAREI/ TAGARELARÁS/ TAGARELARÁ/ TAGARELAREMOS/ TAGARELAREIS/ TAGARELARÃO.

# LEIA COM VERDADE SENTIMENTAL





# EMOÇÃO BÁSICA

# CANTIGAS INFANTIS

## ATIREI O PAU NO GATO

ATIREI O PAU NO GATO-  
TO,  
MAS O GATO-TO  
NÃO MORREU-REU-REU.  
DONA CHICA-CA  
ADMIROU-SE-SE  
DO BERROU, DO BERROU  
QUE O GATO DEU:  
"MIAU!"

DONA CHICA FOI A  
POLÍCIA-CIA,  
A POLÍCIA-CIA, NÃO PRENDEU-  
DEU-DEU.  
DONA CHICA-CA, ADMIROU-SE-SE  
DO BERROU, DO BERROU  
QUE O GATO DEU:  
"MIAU!"

## A CANOA VIROU

A CANOA VIROU  
POIS DEIXARAM ELA VIRAR  
FOI POR CAUSA DA MARIA  
QUE NÃO SOUBE REMAR

SE EU FOSSE UM PEIXINHO  
E SOUBESSE NADAR  
EU TIRAVA A MARIA  
DO FUNDO DO MAR  
SIRI PRA CÁ,  
SIRI PRA LÁ  
MARIA É BELA  
E QUER CASAR.

# CANTIGAS INFANTIS

## CAI CAI BALÃO

CAI CAI BALÃO  
CAI CAI BALÃO, CAI CAI BALÃO  
NA RUA DO SABÃO  
NÃO CAI NÃO, NÃO CAI NÃO, NÃO  
CAI NÃO  
CAI AQUI NA MINHA MÃO!

CAI CAI BALÃO, CAI CAI  
BALÃO  
AQUI NA MINHA MÃO  
NÃO VOU LÁ, NÃO VOU LÁ, NÃO  
VOU LÁ  
TENHO MEDO DE APANHAR!

## NESTA RUA

NESTA RUA, NESTA  
RUA, TEM UM BOSQUE  
QUE SE CHAMA, QUE SE CHAMA,  
SOLIDÃO  
DENTRO DELE, DENTRO DELE  
MORA UM ANJO  
QUE ROUBOU, QUE ROUBOU MEU  
CORAÇÃO

SE EU ROUBEI, SE EU ROUBEI  
SEU CORAÇÃO  
É PORQUE TU ROUBASTES O MEU  
TAMBÉM  
SE EU ROUBEI, SE EU ROUBEI  
TEU CORAÇÃO  
É PORQUE EU TE QUERO TANTO  
BEM

# CANTIGAS INFANTIS

## BRILHA BRILHA ESTRELINHA

BRILHA, BRILHA  
ESTRELINHA  
QUERO VER VOCÊ BRILHAR  
FAZ DE CONTA QUE É SÓ MINHA  
SÓ PRA TI IREI CANTAR  
BRILHA, BRILHA ESTRELINHA  
BRILHA, BRILHA LÁ NO CÉU  
VOU FICAR AQUI DORMINDO  
PRA ESPERAR PAPAÍ NOEL

## PIRULITO QUE BATE BATE

PIRULITO QUE BATE  
BATE  
PIRULITO QUE JÁ BATEU  
QUEM GOSTA DE MIM É ELA  
QUEM GOSTA DELA SOU EU

PIRULITO QUE BATE  
BATE  
PIRULITO QUE JÁ BATEU  
A MENINA QUE EU GOSTAVA  
NÃO GOSTAVA COMO EU

# PROBLEMAS DE USO - DISLALIAS

OMISSÃO = ESTRELA-ESTELA

SUBSTITUIÇÃO = BATATA-BARATA, CORAÇÃO-COLAÇÃO

ACRÉSCIMO = ATLÂNTICO-ATELÂNTICO





# VOCABULÁRIO

- O VOCABULÁRIO DEVE SER ADEQUADO AO MOMENTO E AO PÚBLICO OUVINTE.
- QUANTO MAIOR O VOCABULÁRIO, MAIS FÁCIL ADEQUAÇÃO, DESDE PESSOAS MAIS SIMPLES A PESSOAS CULTAS. NUNCA EXPRESSÕES VULGARES E VOCABULÁRIO POBRE.
- PARA A CONSTRUÇÃO DE VOCABULÁRIO É IMPORTANTE **LER BONS LIVROS** E REVISTAS DIVERSAS COM UMA FOLHA DE PAPEL NA MÃO. TODA A PALAVRA DESCONHECIDA DEVE SER PROCURADA NO DICIONÁRIO E APÓS SER INTEGRADA A CONVERSAS E ESCRITA CORRETAMENTE.



# CUIDADOS COM VOCABULÁRIO

- **GÍRIAS** = O USO EXAGERADO DEMONSTRA POBREZA NO VOCABULÁRIO. MAS SE UTILIZADO PROPOSITAMENTE PODE SER UMA FERRAMENTA DE APROXIMAÇÃO COM O PÚBLICO. NÃO PODE SER FORÇADO.
- **PALAVRÕES** = EVITE-OS. APENAS PERMITIDO EM UMA CONVERSA ÍNTIMA COM AMIGOS E COM RESSALVAS.
- **TERMOS INCOMUNS** = É MELHOR NÃO UTILIZÁ-LOS, VISTO QUE APENAS UMA PEQUENA PARCELA CULTA ENTENDERIA. É MELHOR O USO DE EXPRESSÕES MAIS SIMPLES PARA ATINGIR O PÚBLICO GERAL.
- **TERMOS TÉCNICOS** = DENTRO DE UM MESMO GRUPO HOMOGÊNEO DE CLASSE SOCIAL OU PROFISSÃO É SUPER CORRETO, TODAVIA EM UM GRUPO HETEROGÊNEO O IDEAL É EXPLICAR OS TERMOS UTILIZADOS, VISTO QUE AS PESSOAS NÃO SÃO OBRIGADAS A CONHECÊ-LOS.
- **CHAVÕES E FRASES VULGARES** = EVITAR, VISTO QUE A COMUNICAÇÃO DESGASTA-SE. APENAS EM CASO DE NECESSIDADE OU SE PUDER MOSTRAR UMA NOVA UTILIZAÇÃO E INCENTIVAR À REFLEXÃO.
- **TIQUES E MANEIRISMOS** = DEVEM SER COMBATIDOS. MELHOR USAR PAUSAS. SILÊNCIO SEM OS “NÉ”, “TÁ”, “ENTENDO”.





**A VOZ**

# HIGIENE VOCAL - CUIDADO

- GRITAR SEM SUPORTE RESPIRATÓRIO.
- FALAR COM GOLPES DA GLOTE.
- TOSSIR OU PIGARREAR EXCESSIVAMENTE.
- FALAR EM AMBIENTES RUIDOSOS OU ABERTOS.
- USAR TOM AGUDO OU GRAVE DEMAIS.
- FALAR DEMASIADAMENTE EM QUADROS GRIPAIS OU ALÉRGICOS.
- PRATICAR ESPORTES FÍSICOS FALANDO.
- FUMAR OU FALAR MUITO EM AMBIENTES DE FUMANTES.
- FALAR ABUSIVAMENTE EM PERÍODO PRÉ-MENSTRUAL.
- FALAR DEMASIADAMENTE.
- RIR MUITO ALTO.
- DISCUTIR COM FREQUÊNCIA.
- UTILIZAR ÁLCOOL EM EXCESSO.
- FALAR MUITO DEPOIS DE INGERIR ASPIRINAS, DIURÉTICOS OU CALMANTES
- CANTAR INADEQUADAMENTE OU ABUSIVAMENTE OU AINDA PARTICIPAR DE CORAIS OU CANTAR EM VÁRIOS ESTILOS MUSICAIS
- REFLUXO GASTROESOFÁGICO É ALTAMENTE IRRITANTE ÀS PREGAS VOCAIS.

Este texto foi tirado do livro " Manual de Higiene Vocal para Profissionais da Voz" Silvia Rebelo Pinho



# CARACTERÍSTICAS



# VOZ – VELOCIDADE E VOLUME

- CADA ORADOR E CADA ASSUNTO TERÁ UMA **VELOCIDADE PRÓPRIA**. HÁ QUE SE CHEGAR A UM **EQUILÍBRIO**, NEM RÁPIDO DEMAIS NEM LENTO. APENAS PAUSADAMENTE.
- A VELOCIDADE DA FALA ESTÁ DIRETAMENTE LIGADA À VELOCIDADE DO NOSSO **PENSAMENTO E ANSIEDADE**. PARA TANTO É RECOMENDADO MANTER A CALMA, RESPIRAR FUNDO E MENTALIZAR UMA LINHA DE COMUNICAÇÃO COM **INÍCIO, MEIO E FIM – PALAVRAS-CHAVE**.
- EXERCÍCIO = FALA RÁPIDA – PRONUNCIE UM TEXTO EM VOZ ALTA E BEM VAGAROSAMENTE ATÉ CHEGAR AO EQUILÍBRIO. FALA LENTA – MESMO EXERCÍCIO AO CONTRÁRIO.
- O VOLUME DEVE ESTAR **CONDIZENTE COM O RITMO DA PLATEIA**. NEM SUSSUROS NEM BERROS. PERGUNTE PARA OS MAIS DISTANTES SE ESTÃO ESCUTANDO BEM. TÉCNICA = FAZER UM X IMAGINÁRIO ENTRE OS ÂNGULOS DA SALA OU AUDITÓRIO. DIRECIONAR DESTA FORMA AO CENTRO DO X.



# A PAUSA

- RECURSO QUE PERMITE AO ORADOR RESPIRAR, PENSAR NO QUE VAI DIZER, MUDANDO INCLUSIVE O TOM DE VOZ. A PAUSA BEM APLICADA VALORIZA A INFORMAÇÃO PASSADA PROPICIANDO TEMPO PARA O AUDITÓRIO ASSIMILAR E AO MESMO TEMPO CRIA EXPECTATIVA PARA A PRÓXIMA MENSAGEM.
- FAÇA SEMPRE UMA PEQUENA PAUSA QUANDO COMEÇAR A FALAR.
- DEPOIS DA PAUSA DIGA AS PRIMEIRAS PALAVRAS COM ÊNFASE E ENERGIA, CASO CONTRÁRIO, PARECERÁ QUE PERDEU A SEQUÊNCIA DA IDEIA.
- QUANDO TIVER QUE FAZER A PAUSA FAÇA SEM MEDO, SEM PREENCHER COM SONS TIPO “É”, “AH”, “HUM”.

# **CREDIBILIDADE**

**=**

# **ESSÊNCIA DA ORATÓRIA**



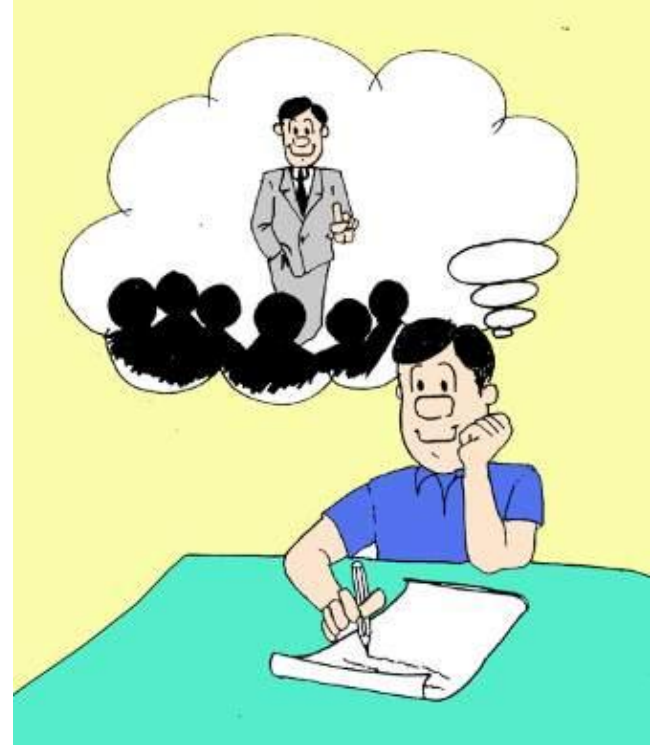


# PRINCÍPIOS BÁSICOS DO DISCURSO



# PLANEJAMENTO TEXTUAL

- **TÓPICOS**
- **INÍCIO-MEIO E FIM**
- **INTRODUÇÃO**
- **CONCLUSÃO**



# QUALIDADE NATURALIDADE

- QUALIDADE MAIS **IMPORTANTE** DE UM ORADOR, NENHUMA TÉCNICA É BOA O SUFICIENTE PARA SUPERÁ-LA.
- O **ARTIFICIALISMO** CAUSA **DESCONFIANÇA** E PORTANTO **FALTA DE ATENÇÃO DA PLATEIA.**
- **SER NATURAL NÃO SIGNIFICA FALAR ERRADO, COM DEFICIÊNCIAS OU COM GÍRIAS**
- **TESTE = ESTOU FALANDO IGUAL COMO SE ESTIVESSE FALANDO COM CONHECIDOS?**



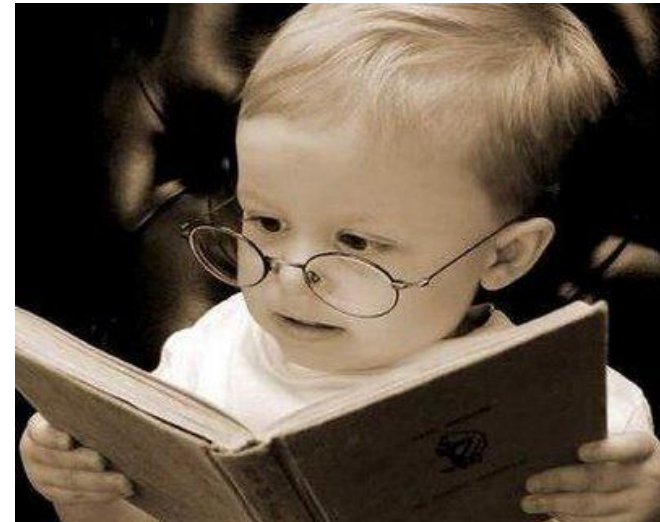
# QUALIDADE ENTUSIASMO

- ENTUSIASMO É FALAR COM O CORAÇÃO, COM **EMOÇÃO**, COM ENVOLVIMENTO E **COMPROMETIMENTO TOTAL**.
- O ENTUSIASMO TEM QUE ESTAR NAS PALAVRAS, DESTA FORMA IRÁ PRENDER A ATENÇÃO DO OUVINTE POIS LHE PARECERÁ UM ASSUNTO RELEVANTE.
- **ACREDITE NO QUE DIZ. O ENTUSIASMO VIRÁ NATURALMENTE E TUDO QUE FALAR TERÁ VERDADE.**



# QUALIDADE CONHECIMENTO

- O CONHECIMENTO DO ASSUNTO É O QUE GARANTE A **AUTOCONFIANÇA** E POSSIVELMENTE SUCESSO NA ORATÓRIA.
- **ESTUDE, PESQUISE, VIVENCIE** NA VIDA PROFISSIONAL. NUNCA DEIXE DE SE PREPAR E TENDE SABER O PERFIL DA PLATEIA, AJUDARÁ NA POSTURA, NA LINGUAGEM E NA FORMA COMO SERÁ CONDUZIDA A ORATÓRIA.
- TENHA SEMPRE MAIS INFORMAÇÕES DAS QUE DESEJA TRANSMITIR.



# QUALIDADE CONDUTA ÉTICA

- O EXEMPLO PROPICIA SUBSTÂNCIA PALPÁVEL, VIVA E PRÁTICA DA IDEIA. DESTA FORMA MAIOR ATENÇÃO E ENTENDIMENTO DA PLATEIA.
- **NOSSAS PALAVRAS PRECISAM ESTAR RESPALDADAS NA EXPERIÊNCIA PESSOAL E NA CORRETA CONDUTA PESSOAL SOBRE O TEMA ABORDADO.**



# CONSTRUÇÃO DE DISCURSO



# TIPOS DE DISCURSO

- DISCURSO PREPARADO/EXTEMPORÂNEO
- DISCURSO LIDO
- DISCURSO COM ROTEIRO
- DISCURSO DE IMPROVISO
- DISCURSO MEMORIZADO





# DISCURSO LIDO

- UTILIZE (/) (//) PARA IDENTIFICAR PAUSA. REFORÇARÁ A INFORMAÇÃO.
- UTILIZE (^) (´) PARA IDENTIFICAR ACENTUAÇÃO DIFERENCIADA NA FALA INDEPENDENTE DAS REGRAS DE ACENTUAÇÃO.
- MANTENHA A COMUNICAÇÃO VISUAL COM A PLATEIA.
- MANTENHA A POSTURA ADEQUADA PARA QUE O PAPEL NÃO IMPEÇA O PÚBLICO DE VER SEU ROSTO E MANTENHA O PAPEL SEMPRE A ALTURA DA PARTE SUPERIOR DO PEITO.
- USO DE GESTOS MODERADOS E ADEQUADOS PARA EXPRESSAR AS INFORMAÇÕES MAIS SIGNIFICATIVAS.
- A DECISÃO PELA LEITURA DEVE OCORRER NAS CIRCUNSTÂNCIAS MAIS FORMAIS, QUANDO O PRONUNCIAMENTO FOR ESPERADO E AS INFORMAÇÕES EXIGIREM CUIDADOS MAIS RIGOROS.



# DISCURSO LIDO

- O DISCURSO DEVE SER ESCRITO COM LINGUAGEM COLOQUIAL.
- AS INFORMAÇÕES MAIS IMPORTANTES DEVEM SER ESCRITAS NO INÍCIO DAS FRASES.
- USO DE PAPEL INCORPADO QUE IMPEÇA O REFLEXO EXCESSIVO DA LUZ.
- APENAS ESCREVER EM UMA FACE DA FOLHA COM ESPAÇOS DUPLOS OU TRIPLOS. E USAR AS FOLHAS NUMERADAS SEM CLIPES OU GRAMPOS.
- PARA IDENTIFICAR CIFRAS É MELHOR MISTURAR LETRAS A PALAVRAS. 2 MILHÕES DE REAIS AO INVÉS DE 2.000.000.
- SUBLINHAR PALAVRAS DE MAIOR RELEVÂNCIA E FALAR COM MAIOR INTENSIDADE.



# DISCURSO COM ROTEIRO

- RESUMO DO DISCURSO, INFORMAÇÕES MAIS RELEVANTES COMO DATAS, CIFRAS, TRANSIÇÕES, INTRODUÇÃO E CONCLUSÃO.
- ESCREVER POUCO E COM FRASES CURTAS – TÓPICOS.
- USAR APENAS COMO CONSULTA.
- NÃO DOBRAR OU ENROLAR O PAPEL. PODE DISTRAIR A ATENÇÃO DA PLATÉIA.
- NUMERAR AS PÁGINAS.
- NÃO DISFARÇAR SUA LEITURA.



# EXEMPLO CARTÃO DE NOTA

- 1 – INTRODUÇÃO: QUEM AQUI NUNCA TEVE MEDO DE FALAR EM PÚBLICO?
- 2 – PREPARAÇÃO: VOCÊ? VOCÊ?
- 3 - ASSUNTO GERAL ( FAZER LEITURA COMENTADA DA APOSTILA)
  - \* COMO SURGE O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO?
  - \* ORADOR REAL E IMAGINADO
  - \* DEVEMOS ( MOSTRAR GRÁFICOS, ILUSTRAÇÕES, EXEMPLOS)
    - DESENVOLVER O AUTOCONHECIMENTO
    - ESTUDAR O ASSUNTO
    - PRATICAR E ADQUIRIR EXPERIÊNCIA
- 4 – CONCLUSÃO: O MEDO É NATURAL E PODE SER SUPERADO COM ESFORÇO.

**VENÇAMOS O MEDO!**



# **DISCURSO COM ROTEIRO**

## **CARTÕES DE NOTA**

- **DEVE CONTER PALAVRAS-CHAVE, OU PEQUENAS FRASES, DATAS, CIFRAS.**
- **AJUDA A LEMBRAR DAS ETAPAS MAIS IMPORTANTES DA APRESENTAÇÃO, PROPORCIONANDO CONFIANÇA.**
- **PROPICIA EXPRESSÃO CORPORAL MAIS LIVRE.**
- **NÃO DISTRAI ATENÇÃO DA PLATEIA POR SER DISCRETO.**
- **PODE SER UTILIZADO PARA OUTRAS APRESENTAÇÕES.**



# **DISCURSO PREPARADO**

- **É PLANEJADO, TREINADO E PESQUISADO COM ANTECEDÊNCIA.**
- **É APRESENTADO DE MANEIRA ESPONTÂNEA, COMO UM TOM DE CONVERSA E OFERECE AO OUVINTE UMA IMPRESSÃO DE HONESTIDADE, ENVOLVIMENTO E COMPROMETIMENTO.**



# **DISCURSO MEMORIZADO**

- **NA MAIORIA DAS VEZES INEFICIENTE, POIS TEM QUE SER MENTALIZADO VÁRIAS VEZES E SE O ORADOR ESQUECER ALGUM TERMO OU PALAVRA PODE CAUSAR CONFUSÃO.**
- **A PRÁTICA E APRESENTAR PARA PESSOAS PRÓXIMAS PODE SANAR ESTES PROBLEMAS.**



# DISCURSO DE IMPROVISO

- MESMO NO IMPROVISO, O DISCURSO DEVERÁ TER AS TRÊS FASES: ABERTURA OU APRESENTAÇÃO, DESENVOLVIMENTO E CONCLUSÃO.
- ESTEJA MENTALMENTE PREPARADO PARA O INESPERADO.
- MANTENHA-SE ATUALIZADO.
- APENAS FALE EM IMPROVISO SE DOMINAR O ASSUNTO. MENTALIZE IDEIAS CHAVES.
- EVITE ABERTURAS LONGAS.
- VOCÊ PODE E DEVE CITAR OUTROS PALESTRANTES.
- INICIE E CONCLUA A APRESENTAÇÃO COM ALGUMA ESTRUTURA PRÉ-PRONTA.
- O IMPROVISO DEVE SER MAIS CURTO QUE UM DISCURSO NORMAL, DEVE CONTER TRÊS IDEIAS NO CORPO DA APRESENTAÇÃO.





# COMO DESENVOLVER UM DISCURSO

- **INTRODUÇÃO: A CHAVE É PROVOCAR INTERESSE, DESPERTAR.** PARA TANTO FAÇA UMA PERGUNTA, CONTE UMA HISTÓRIA PERTINENTE, FAÇA UMA CITAÇÃO, DEFINA UMA IDEIA, TERMO, FILOSOFIA OU SITUAÇÃO. A PLATEIA NEM SEMPRE ESTÁ ANSIOSA PARA OUVI-LO.
- **PREPARAÇÃO = CONSTRUÇÃO DE UMA PONTE ENTRE VOCÊ E A PLATEIA.** ENQUANTO NÃO FOR TRANSPOSTA VOCÊ NÃO ESTARÁ PREPARADO PARA ABORDAR O ASSUNTO PRINCIPAL.
- **ASSUNTO GERAL = EXEMPLIFIQUE O QUE FOI DITO.** MOMENTO DE GRÁFICOS, QUADROS, ILUSTRAÇÕES.
- **CONCLUSÃO = DEVE SER MAIS QUE UMA DESPEDIDA DIVERTIDA, DEVE SATISFAZER A CURIOSIDADE DO PÚBLICO.** LEVE O AUDITÓRIO A TOMAR UMA DECISÃO OU FORMAR UMA OPINIÃO DEFINIDA. EX: COOPERE! VENDA! VOTE! PROTESTE!  
**PARTICIPE!**



**IMPORTANTE = ESCREVA POR EXTENSO A INTRODUÇÃO E A CONCLUSÃO E MEMORIZE-AS, TREINANDO DE TAL FORMA QUE CONSIGA DIZÊ-LAS COM NATURALIDADE E ENTUSIASMO. GARANTINDO EM PONTOS CRUCIAIS, EM QUE MUITOS ORADORES PERDEM O RITMO, O INÍCIO E O FINAL PERFEITOS AO DISCURSO.**



# CAUSANDO BOA IMPRESSÃO

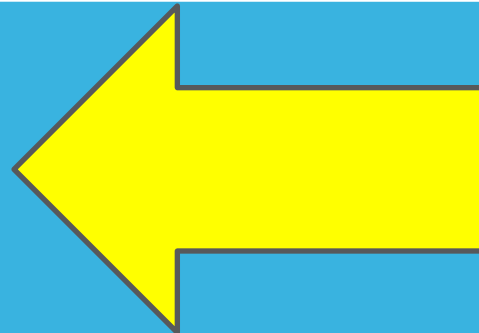
CONFIABILIDADE

INTERAÇÃO

PRÓXIMA E ESTÁVEL



RELACIONAMENTO  
DURADOURO

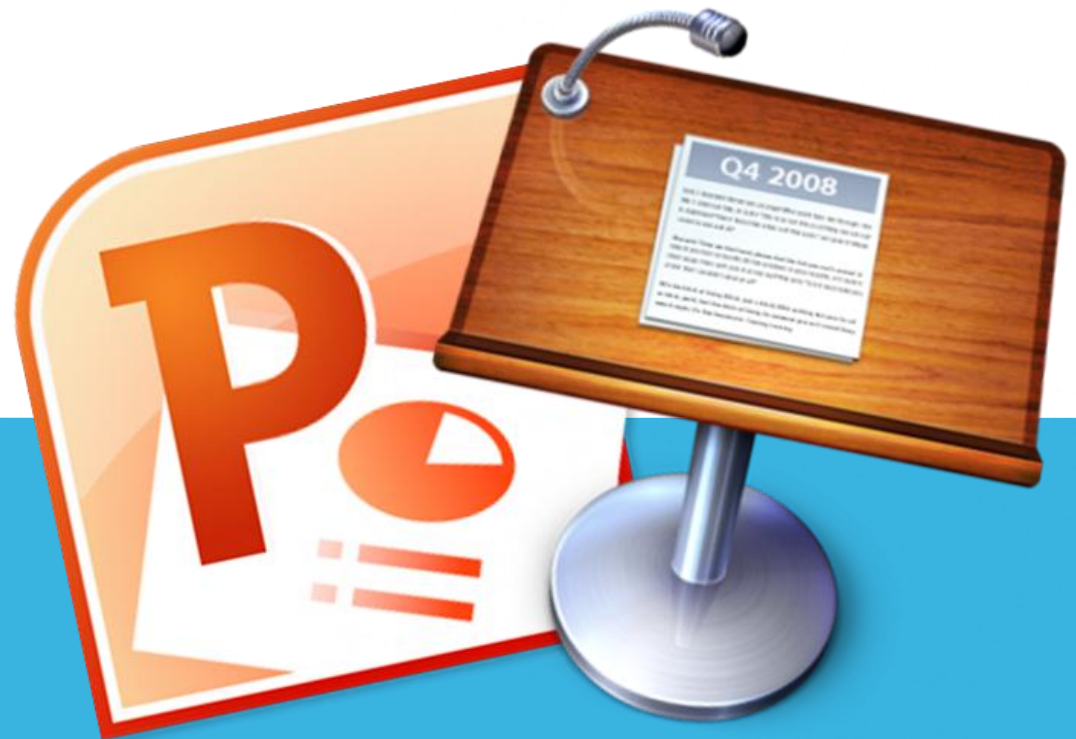


AMBIENTE DE  
CAMARADAGEM

# EXERCÍCIO DISCURSE DE TODAS AS FORMAS.



# PREPARANDO A APRESENTAÇÃO



# CONHECENDO A PLATEIA

- PÚBLICO INFANTIL = LINGUAGEM SIMPLES E USO DE MATERIAL AUDIOVISUAL – QUADROS, CARTAZES, VÍDEOS.
- PÚBLICO JOVEM = LINGUAGEM DESCONTRAÍDA COM RELATOS CURIOSOS, PITORESCOS.
- PÚBLICO ADULTO = LINGUAGEM MAIS SOFISTICADA. EXEMPLOS SÉRIOS, PRÁTICOS.
- PÚBLICO IDOSO = LINGUAGEM SIMPLES, VERDADEIRA E FALAR DE EXPERIÊNCIAS ANTIGAS, JÁ QUE É UM PÚBLICO MAIS EXIGENTE QUE GOSTA DE ATENÇÃO.
- PÚBLICO FEMININO = LINGUAGEM GENTIL E AGRADÁVEL. O PÚBLICO GOSTA DE ELOGIOS E DE VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL. AS MULHERES SÃO OBSERVADORAS.

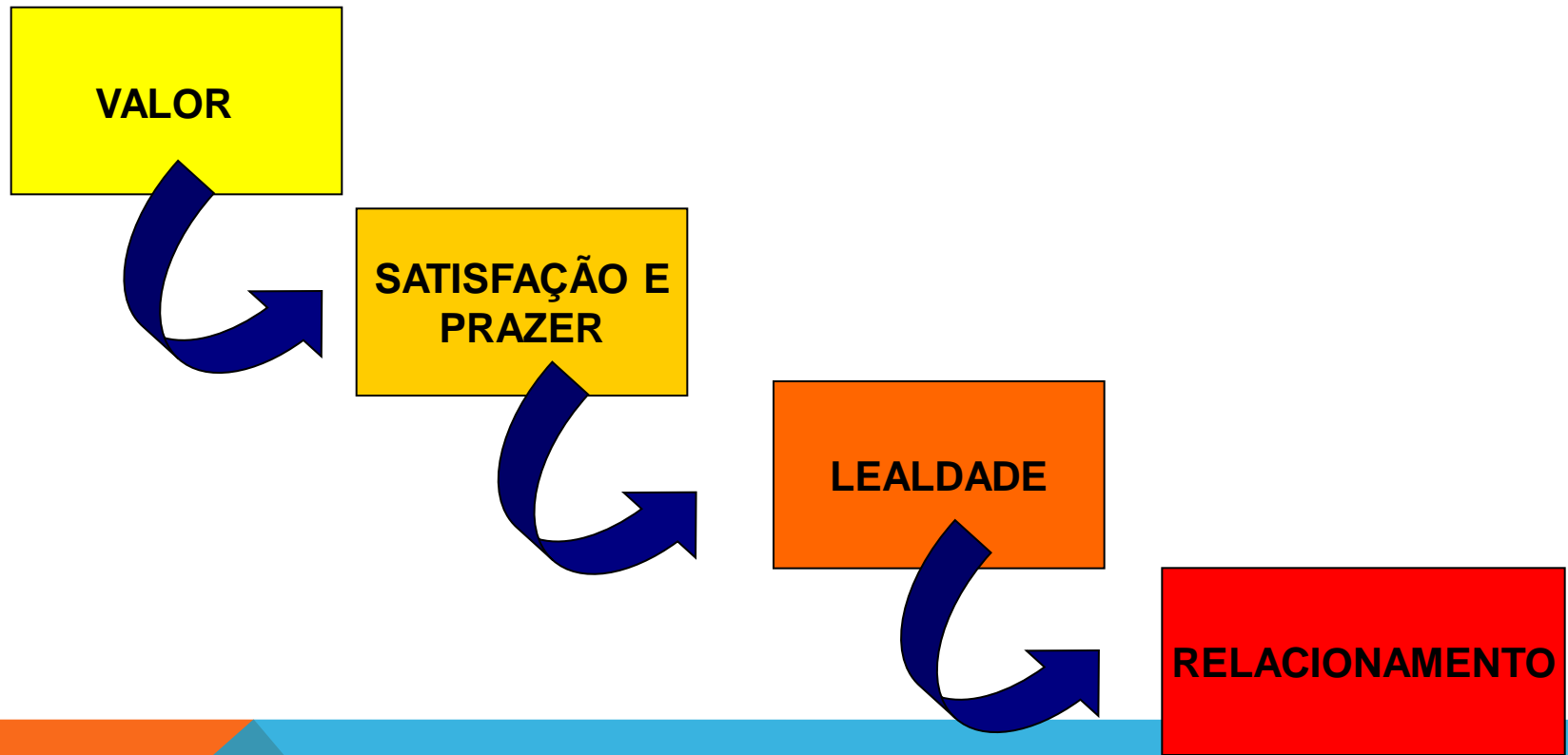


# **PREPARAÇÃO DE UMA APRESENTAÇÃO**

- **IDENTIFICAÇÃO PESSOAL, ESPECIALIDADE, CARGO/OCUPAÇÃO**
- **ASSUNTO/TEMA DA PALESTRA**
- **SÍNTESE DO TEMA E SUA ESTRUTURA**
- **OBJETIVO DO TEMA E O QUE SERÁ APRESENTADO**
- **REFERÊNCIA DO TIPO DE APOIO VISUAL QUE SERÁ UTILIZADO**
- **REFERÊNCIA AO TEMPO DA APRESENTAÇÃO**
- **REFERÊNCIA ÀS PERGUNTAS E DISCUSSÃO**
- **RESUMO E CONCLUSÃO**



# PROCESSO DE CONQUISTA DA PLATEIA





# **DIFICULDADES DE PERFIS DA PLATEIA**

- **NÍVEL OU CONHECIMENTO TÉCNICO**
- **EXPECTATIVA**
- **PORTE DA PLATEIA ( NÚMERO)**
- **HABILIDADE DE CONCENTRAÇÃO**
- **INTERESSE E COMPROMETIMENTO**



# **PLANEJANDO O DISCURSO/PALESTRA**

- **O QUE FALAR?**
- **A QUEM FALAR?**
- **POR QUE FALAR?**
- **COMO FALAR?**
- **QUANDO FALAR?**
- **QUANTO FALAR?**
- **QUAL É O OBJETIVO DA APRESENTAÇÃO?**
- **QUAIS OS RESULTADOS ESPERADOS DA APRESENTAÇÃO?**
- **QUAIS AS RESPOSTAS ESPERADOS PELOS OUVINTES?**



# **ESQUELETO**

# **DISCURSO/PALESTRA**

**O QUE FALAR?**

**COMO FALAR?**

**QUANTO FALAR?**

**INTRODUÇÃO (15% DO TEMPO)**

**CAPTAR ATENÇÃO**

**RESUMO**

**MANTER O INTERESSE**

**DESENVOLVIMENTO (75% DO TEMPO)**

**PONTOS PRINCIPAIS**

**ORDENAÇÃO LÓGICA**

**ARGUMENTAÇÃO**

**CONCLUSÃO (10% DO TEMPO)**

**APLICAÇÃO**

**FORMA DE RESUMO**

**PONTOS MAIS FORTES**

**CITAÇÃO**

**PERGUNTA CHAVE REFLEXIVA**



# **PLANEJAMENTO E PREPARAÇÃO DA APRESENTAÇÃO**

- **COMPETÊNCIA = CONHECIMENTO E HABILIDADE PARA REPASSAR O ASSUNTO.**
- **DINAMISMO = USO DE CRIATIVIDADE E RITMO PARA A APRESENTAÇÃO NÃO SER MONÓTONA.**
- **COORDENAÇÃO = SEQUÊNCIA DA ESTRUTURA DO TEMA E DO MANUSEIO DO MATERIAL VISUAL.**
- **ENTUSIASMO = MOSTRA A IMPORTÂNCIA DO ASSUNTO.**
- **CLAREZA = LINGUAGEM SIMPLES E DIRETA.**



# IDENTIFICAÇÃO

**BREVE**

**OBRIGADO, SR. (SRA.) PRESIDENTE(A)**

**BOM DIA/BOA TARDE, SENHORAS E SENHORES**

**(SE FOR NECESSÁRIO OU APROPRIADO, DIGA O SEU NOME COMPLETO, SUA ESPECIALIZAÇÃO E SUA ORIGEM.)**

**É UM PRAZER ESTAR AQUI COM VOCÊS PARA FALAR SOBRE...**



# **ASSUNTO/TEMA DO EVENTO**

**TEM QUE CHAMAR ATENÇÃO, DESPERTAR CURIOSIDADE.**

**O TEMA DA MINHA APRESENTAÇÃO SE REFERE A...**

**GOSTARIA DE FALAR E DISCUTIR A RESPEITO DE...**

**O TEMA DESTE ENCONTRO TRATA-SE DE...**

**VOU FALAR SOBRE...**

**QUERO FALAR ALGUMAS PALAVRAS A RESPEITO DE...**

**MEU ASSUNTO HOJE SE REFERE A ...**



# SÍNTESE DO TEMA/ ESTRUTURA

**DIVIDI MINHA APRESENTAÇÃO EM (TRÊS) PARTES...  
MINHA APRESENTAÇÃO SERÁ FEITA EM TRÊS PARTES...  
VOU DIVIDIR A MINHA APRESENTAÇÃO EM...PARTES...  
NA PRIMEIRA PARTE, VOU FALAR SOBRE...  
NA SEGUNDA, VOU TRATAR DE...  
POR ULTIMO, (FINALMENTE) APRESENTAREI...**

**OU**

**EM PRIMEIRO LUGAR...  
EM SEGUIDA,  
DANDO SEQUÊNCIA...  
POR FIM...**

**OU**

**O PRIMEIRO PONTO A SER ABORDADO SERÁ...  
O SEGUNDO SE REFERE A ...  
E POR ULTIMO, GOSTARIA DE RESUMIR (OU FALAR  
SOBRE)...**



# **OBJETIVO/REFERÊNCIA AO APOIO VISUAL E AO TEMPO**

**EXPLIQUE AQUI SE SERÁ UTILIZADO QUALQUER  
OUTRO TIPO DE MATERIAL ALÉM DO EQUIPAMENTO  
DE APOIO VISUAL.**

**VOU UTILIZAR, TAMBÉM, MATERIAL VISUAL PARA  
DAR SUORTE A MINHA APRESENTAÇÃO...  
SERÁ UTILIZADO MATERIAL VISUAL PARA MELHOR  
EXPOR A MINHA APRESENTAÇÃO...**

**MINHA APRESENTAÇÃO LEVARÁ 20 MINUTOS...  
ESTA APRESENTAÇÃO DEVERÁ LEVAR CERCA DE 20  
MINUTOS...**





# RESUMO E CONCLUSÃO

BEM, (PORTANTO,) COM ISSO JÁ ESTOU CHEGANDO AO FINAL DO MEU TEMA. GOSTARIA DE RESUMIR OS PONTOS PRINCIPAIS QUE FORAM ABORDADOS...

OU,  
ISTO CONCLUI A PARTE PRINCIPAL DO MEU TEMA. AGORA, GOSTARIA DE RESUMIR OS PRINCIPAIS PONTOS DESTA APRESENTAÇÃO...

OU,  
GOSTARIA DE FINALIZAR ESTE TEMA ENFATIZANDO ALGUMAS OBSERVAÇÕES COM BASE NO QUE FOI DISCUTIDO...

OU,  
AGORA, GOSTARIA DE ENCERRAR ESTA APRESENTAÇÃO COM UMA BREVE CONCLUSÃO...

OU,  
ISTO ENCERRA O MEU TEMA. MUITO OBRIGADO.

OU,  
GOSTARIA DE ENCERRAR (ESTA APRESENTAÇÃO) DIZENDO...

OU,  
ANTES DE CONCLUIR ESTA APRESENTAÇÃO GOSTARIA DE DIZER...

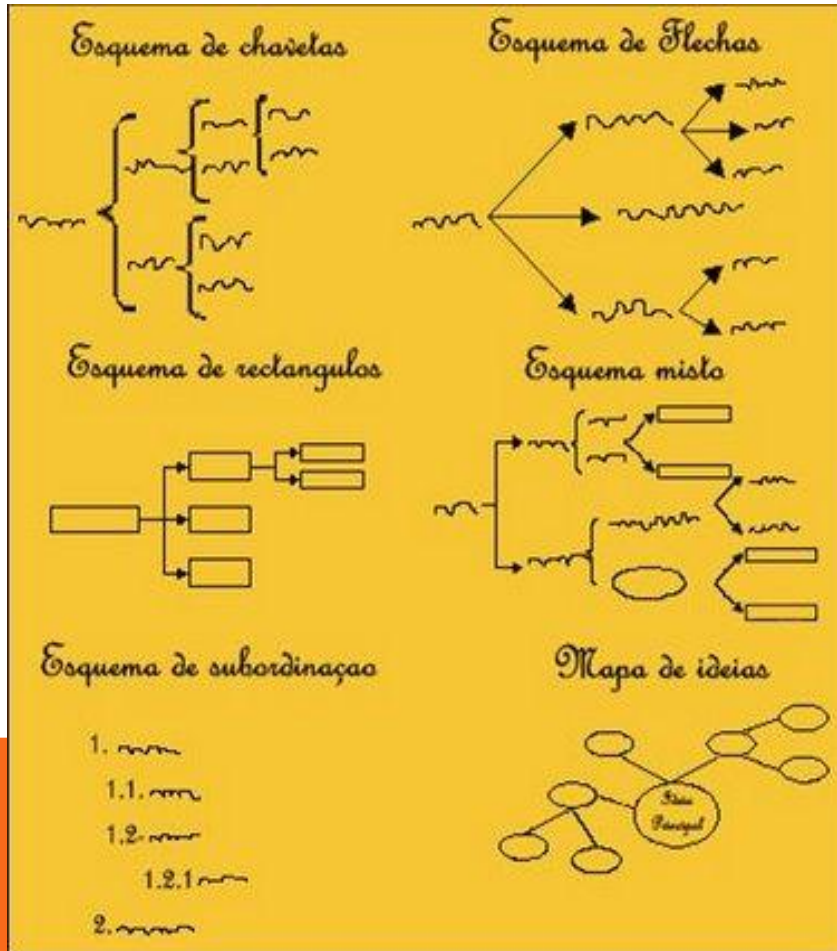
OU,  
GOSTARIA DE ENCERRAR ESTE TEMA COM UM RESUMO DOS PONTOS PRINCIPAIS.UMA BREVE CONCLUSÃO



# ELABORANDO ESQUEMAS

APRESENTAÇÃO VISUAL POR ELEMENTOS GRÁFICOS, IDEIAS, CONCEITOS, FATORES OU ETAPAS DE UM PROCESSO.

FINALIDADE = SINTETIZAR E ORGANIZAR OS PONTOS CHAVE DA APRESENTAÇÃO OU ESBOÇAR O ESQUELETO DE UM TEXTO A SER REDIGIDO.



**EXERCÍCIO: PLANEJE SEU  
DISCURSO.  
ESQUEMATIZE.**



# RECURSOS VISUAIS



# SUPORTE VISUAL

- VÍDEO/FILMES
- FOTOGRAFIA
- GRÁFICOS
- TABELAS
- MAPAS OU QUADROS
- DIAGRAMAS
- DATASHOW
- MICROFONE

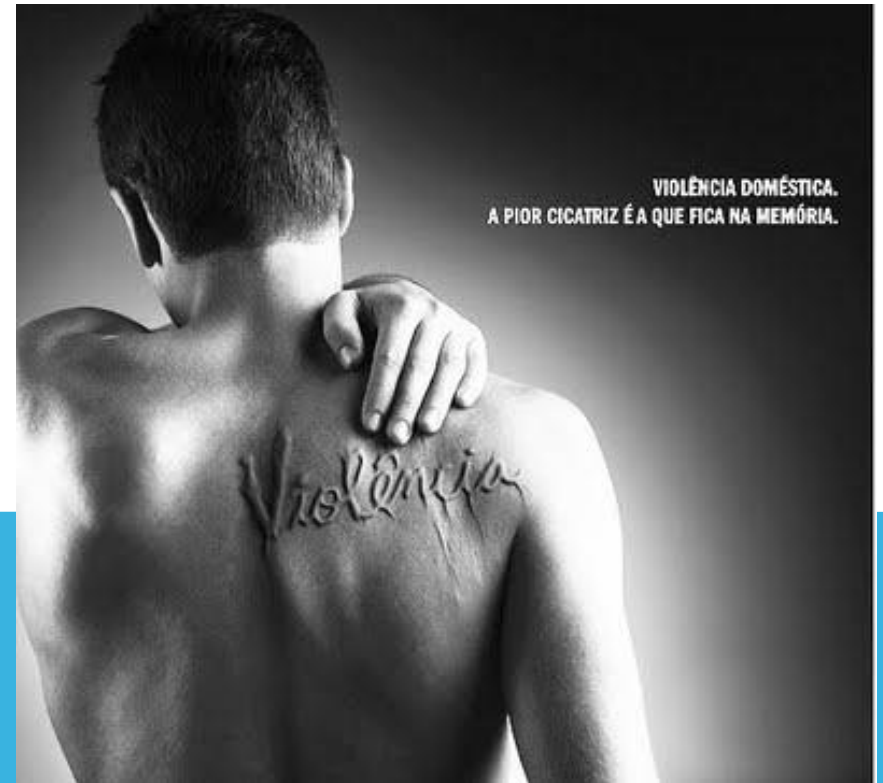
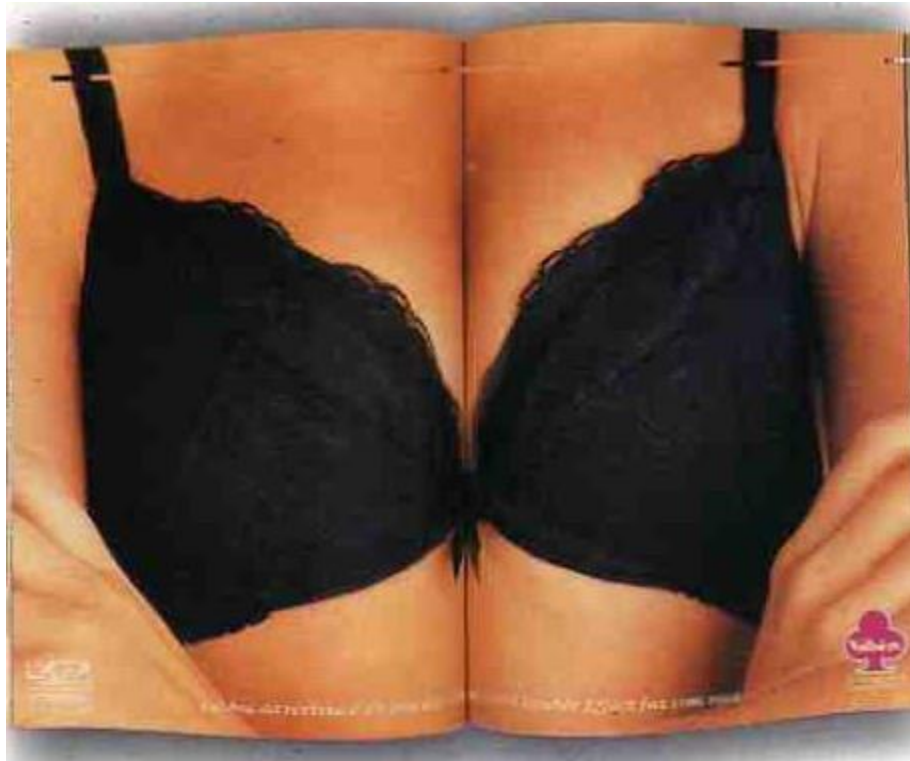


# VÍDEOS/FILME

- VÍDEOS PROPORCIONAM VEROCIDADE EM UMA APRESENTAÇÃO.
- DEVEM SER CURTOS, INTERESSANTES E ATUAIS.
- DEVEM SER IMPACTANTES, VIRAR REGISTRO NA MENTE DAS PESSOAS.



# FOTOGRAFIA – IMPACTO E PERTINÊNCIA



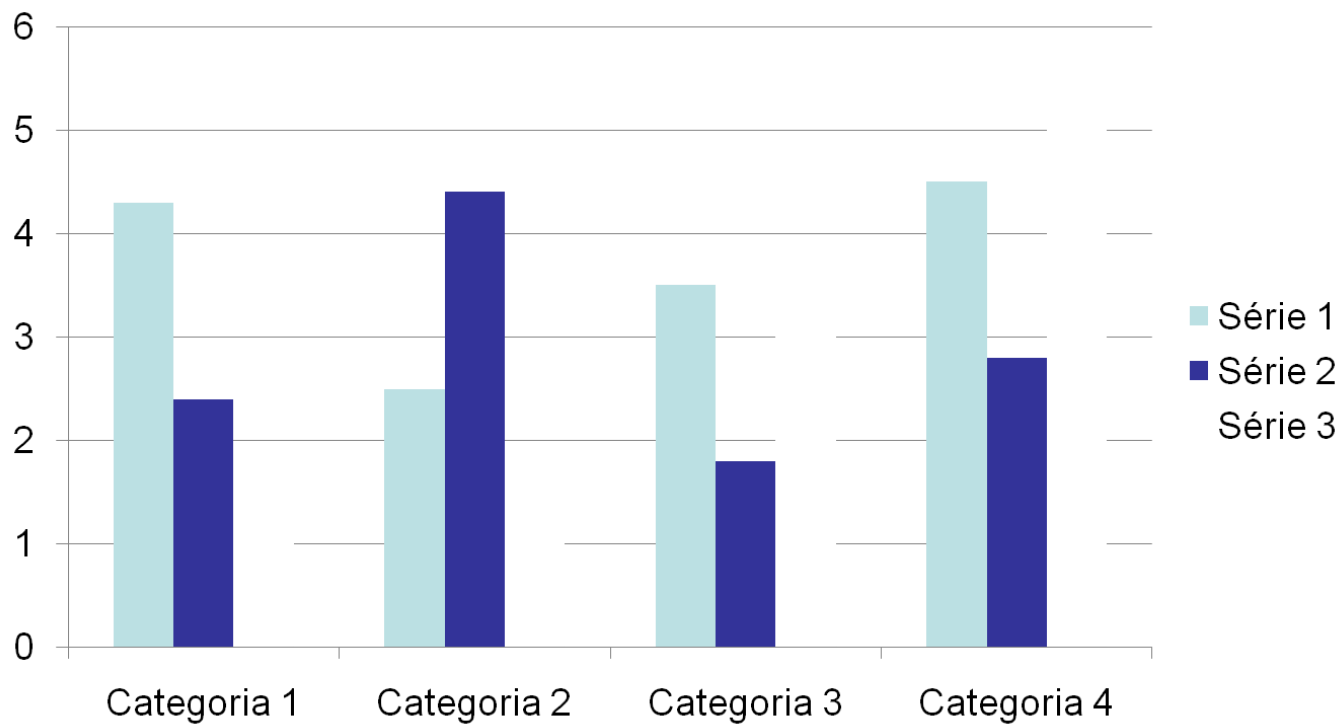
# **GRÁFICOS/MAPAS/TABELAS/ QUADROS/DIAGRAMAS**

- **TODOS FACILITAM O ENTENDIMENTO DO CONHECIMENTO.**
- **EXEMPLIFICAM.**
- **DEVEM SER OBJETIVOS E COLORIDOS.**
- **PASSAM VERDADE.**
- **FACILITAM COMPARAÇÕES.**





# GRÁFICOS



# TABELAS

EMPRESA	DIFERENCIAL	PRODUTO	SITUAÇÃO NO MERCADO	ESTRATÉGIA



# QUADRO NEGRO OU MAGNÉTICO

- CREDITA AUTORIDADE AO ORADOR, TODAVIA SERVE PARA ESPAÇOS RESTRITOS E AUDITÓRIOS PEQUENOS E TORNA A APRESENTAÇÃO MAIS DEMORADA.
- QUANDO ESTIVER ESCRREVENDO É MELHOR NÃO FALAR, OU ANTES OU DEPOIS.
- NÃO FIQUE NA FRENTE DO QUADRO, PROCURE FICAR AO LADO PARA NÃO ATRAPALHAR A VISÃO.
- O GIZ AMARELO SEMPRE CHAMA MAIS ATENÇÃO. CUIDADO COM OS PINCÉIS E APAGADOR DO QUADRO MAGNÉTICO.
- NÃO FIQUE RISCANDO DESORDENADAMENTE. TENHA SEMPRE UM PLANO CLARO.
- APONTE O ELEMENTO QUE SERÁ DITO.
- NUNCA FALE OLHANDO PARA O QUADRO.
- AO APAGAR O QUADRO COMECE PELA PARTE SUPERIOR, A PARTE INFERIOR GERALMENTE TEM DADOS FINAIS.



# **DATASHOW/POWER POINT**

- **UTILIZE PARA SER BASE NA APRESENTAÇÃO, REFERÊNCIA - SEQUÊNCIA DE INÍCIO, MEIO E FIM.**
- **A APRESENTAÇÃO TEM QUE SER DIRETA, CLARA E BASTANTE VISUAL. APENAS TÓPICOS. USE BASTANTES GRÁFICOS, IMAGENS, TABELAS, DIAGRAMAS.**
- **UTILIZE LETRAS GRANDES E COMUNS PARA QUE NÃO HAJA DESCONFIGURAÇÃO NA TROCA DE EQUIPAMENTO.**
- **USE POUCOS RECURSOS DE ENTRADA , SONS, VISTO QUE NA MAIORIA DAS VEZES CAUSA MAIS DISPERSÃO QUE ENTENDIMENTO DO ASSUNTO.**



# MICROFONE

## MICROFONE DE PEDESTAL

- FALAR COM OS LÁBIOS EM DIREÇÃO AO MICROFONE, NÃO GRUDADOS.
- NÃO FALAR PRÓXIMO DEMAIS DO MICROFONE PARA EVITAR O SOPRO. O IDEAL É UMA DISTÂNCIA DE UM PUNHO FECHADO OU UM POUCO MAIS.
- O PRÓPRIO ORADOR DEVE OUVIR A SUA VOZ.
- AO FALAR NÃO SEGRE A HASTE.
- FALE COMO SE ESTIVESSE FALANDO COM AMIGOS, NÃO GRITE.

## MICROFONE DE LAPELA

- PROPICIA MAIOR LIBERDADE
- PROCURE DEIXÁ-LO NA PARTE SUPERIOR DO PEITO, CAPTARÁ A VOZ MELHOR.
- NÃO FIQUE MEXENDO NO FIO.
- NÃO BATA AS MÃOS PRÓXIMO DO PEITO, POIS ESTES SONS TAMBÉM SERÃO AMPLIADOS.
- NÃO SE DEVE FAZER COMENTÁRIOS ALHEIOS AO ASSUNTO TRATADO, POIS SERÁ ESCUTADO.
- RETIRE O MICROFONE APÓS A FALA.



# **REGRAS BÁSICAS DA APRESENTAÇÃO ORAL**

- **FIQUE ATENTO AO TEMPO ESTIPULADO.**
- **CUIDADO COM MATERIAL FORA DE SEQUÊNCIA OU EXIBIDO FORA DE HORA.**
- **EVITAR LER TEXTOS OU FICAR CONFUSO.**
- **NÃO FALE RÁPIDO DEMAIS.**
- **NÃO PERCA SUAS ANOTAÇÕES.**
- **FIQUE ATENTO AO OBJETIVO.**
- **CONHEÇA SUA PLATEIA.**
- **LINGUAGEM SIMPLES E CLARA.**
- **SEQUÊNCIA COM INÍCIO, MEIO, FIM E RESUMO.**
- **NÃO FALE DE COSTAS PARA A PLATEIA.**



**EXERCÍCIO: TESTE. SINTA  
O VISUAL. SINTA O SOM.  
PALESTRE COM TUDO!**



# BIBLIOGRAFIA

BEHLAU, Mara, Pontos, Paulo. Higiene Vocal – Cuidando da Voz. Revinter. 2008

CARNEGIE, Dale.Costas, Carlos Evaristo M. Como Falar em Público e Influenciar Pessoas no Mundo dos Negócios. Record. 2004

GONÇALVES, Neide Louvise. A Importância do Falar Bem. Livraria Cultura. 2000

MARIANO, Olto. Manual do Curso Fale em Público.25 ed.São Paulo 1995.

MENDES, Eunice. Junqueira, Luiz Augusto Costacurta. Falar em Público: Prazer ou Ameaça?. Qualitymark.

PINHO, Silvia M. Rebelo. Manual de Higiene Vocal para Profissionais da Voz. Pró Fono. 4ª Ed. 2000

WEIL, Pierre, Tompakow Roland. O Corpo Fala: a linguagem não verbal. Vozes .1986.

SOUSA de Américo. A Persuasão. São Paulo. Nórdica. 2003.

TANNER, Steve. Macdonald, John. Aprenda a Comunicar-se melhor no Trabalho. Planeta.2000

THOMPSON, Richard. Ribbens, Geoff. Aprenda as Chaves da Linguagem Corporal. Planeta . 2000

[www.expressivo.com.br](http://www.expressivo.com.br)

