

2. Conhecer-se melhor como Orador

2





2 – Conhecer-se melhor como Orador

2.1 - Apresentação e Objectivos

Iniciamos este curso propondo que se conheça melhor como orador. Pretende-se, pois, que descubra os seus recursos comunicacionais: a voz, o olhar, os gestos, a postura e a forma como se movimenta.

Quanto melhor nos conhecemos, identificando os pontos fortes e os pontos fracos, mais facilmente nos libertaremos das inibições e tensões que bloqueiam a comunicação.

Após a realização do auto-diagnóstico, trataremos os aspectos essenciais sobre os medos de falar em público, que procuraremos tratar com um conjunto de indicações de acção corporal a implementar.

Assim, no final desta unidade deve ser capaz de :

- Fazer o auto-diagnóstico em termos de capacidade comunicativa;
- Compreender melhor o porquê de eventuais receios de falar em público e como os ultrapassar.



2.2 - Fazer o Auto-diagnóstico

Antes de iniciar a leitura desta unidade, queremos convidá-lo a reflectir sobre o potencial e a competência comunicativa.

Lembre-se sempre que em comunicação nada é imutável, um ponto hoje considerado como uma dificuldade, se for bem observado e trabalhado vai transformar-se em facilidade amanhã.

Assim, passo a passo, a partir da reflexão sobre o seu potencial comunicativo, procuraremos que se consciencialize dos aspectos mais fortes e mais frágeis da comunicação. Durante esta unidade poderá ainda descobrir caminhos facilitadores para apresentações de sucesso.

Que tal conhecê-los agora?

Responda e reflecta sobre cada questão seguidamente apresentada.

☺ : Sim ☹ : mais ou menos ☹ : Não

Poder de comunicação pessoal (carisma, magnetismo, persuasão)	☺	☹	☹
Dá importância ao seu processo pessoal de comunicação?			
Sente-se valorizado, a cada oportunidade de comunicação (no trabalho, em grupos, com amigos, nos relacionamentos afectivos)?			
Tem investido em auto-conhecimento para uma auto-estima saudável?			
Está disposto a assumir 100% de responsabilidade sobre o sucesso das suas comunicações?			
Tem usado o seu poder comunicativo para o sucesso e o marketing pessoal?			
Feedback	☺	☹	☹
Numa reunião, encontro, apresentação, sente que consegue cativar e manter a atenção dos ouvintes?			
Quando é questionado ou contestado, em público, consegue reagir de maneira assertiva?			
Consegue absorver e compreender rapidamente o perfil da audiência, componentes do grupo, e encaminhar o seu discurso de acordo com as expectativas?			
Dá oportunidades às pessoas de expressar pensamentos e sentimentos a seu respeito?			
Quando recebe um <i>feedback</i> positivo para além das expectativas, aceita-o como um resultado do esforço e merecimento?			



Valorização da comunicação	😊	😐	☹️
Conhece e domina o seu marketing visual (apresentação pessoal, vestuário, acessórios, regras de etiqueta)?			
Tem intimidade com os gestos corporais, lê os sinais que o seu corpo emite, usa a linguagem corporal com desenvoltura?			
Sente-se contextualizado e bem informado sobre as realidades actuais?			
Interessa-se pelo comportamento humano nas suas variadas nuances, com seus medos, inibições, dificuldades e expectativas?			
Potenciais a serem desenvolvidos	😊	😐	☹️
Domina os principais equipamentos e recursos audiovisuais?			
Sente-se seguro com a qualidade da sua interacção com grupos especializados em arte, comunicação, teatro, economia, política etc.?		★	
Usa as suas habilidades criativas (no planeamento e na organização da apresentação)?			
Interessa-se pela leitura de revistas, jornais, livros e participa em eventos, congressos e cursos voltados para a área de comunicação?			
Desenvolve a sua capacidade de avaliação e de definição de objectivos para eventuais transformações pessoais?			

Esperamos que tenha assinalado 😊 à maioria das perguntas. Se não, o objetivo deste curso é exactamente fornecer as técnicas e os instrumentos para desenvolver o magnetismo, o carisma e a persuasão nas comunicações formais e informais.



2.3 - Quem tem Medo de Falar em Público?

Imagine-se num teatro lotado. Acendem-se as luzes. A cortina abre-se. Um cheiro de estreia paira no ar. A trilha sonora derrama Pavarotti, preenchendo todos os espaços. Os olhos da plateia acendem-se. **O FOCO É VOCÊ!**

Quais as sensações? Tensão, nervosismo, timidez, olhar perdido, boca seca, tremeliques, mãos suadas, vontade de desistir, adrenalina, tudo parece uma bolha gigante e ameaçadora?



Não se preocupe: o que lhe está a acontecer é absolutamente normal!

Falar em público inclui-se entre as situações que mais geram ansiedade, preocupação e sentimentos de impotência para gerir os próprios actos. O medo e a sensação de perigo aumentam desproporcionalmente. É a forma que o corpo e a mente encontram para se protegerem das ameaças. Trata-se de uma desnutrição emocional que pode ser tratada.

As pessoas mais tímidas tendem a super valorizar os possíveis riscos. Assim, o novo e a possibilidade de mudança tornam-se assustadores. Os hábitos quotidianos formam cadeados protectores, aliados convenientes para o comodismo e endurecimento de velhos padrões de comportamento. Dessa maneira, quando nos cabe a tarefa de nos apresentarmos em público, o pavor de enfrentar uma plateia pode castrar a possibilidade de sucesso.

Os motivos desse temor são:



- Perfeccionismo;
- Nervosismo;
- Auto-imagem negativa;
- Excesso de autocrítica;
- Barreiras verbais e não-verbais;
- Sensação de ridículo;
- Instabilidade emocional;
- Desmotivação para superar desafios;
- Cobranças internas e externas;



- Inexperiência na função;
- Apresentações anteriores frustrantes;
- Medo da responsabilidade proveniente do sucesso;
- Falta de prática, bem como de conhecimentos, habilidades e atitudes necessárias à comunicação eficaz.

O poder das palavras é incontestável. Tocar a mente dos ouvintes exige perspicácia, disciplina, sensibilidade. Transformar, valorizar ideias, expressar-se correctamente e com criatividade fortalecem o marketing profissional.



Portanto, nada mais inteligente e sensato do que planear estratégias para a actuação, que tornem o acto de falar para grupos um privilégio e não um castigo.



2.4 - Plano de Acção Comportamental para gerir medos e inibições

Quando decidimos romper barreiras, temos sempre um processo complexo pela frente.

Vamos então, traçar um plano de acção para rever os nossos comportamentos actuais que vão auxiliar nessa mudança:

- **Fortaleça a auto-estima.**

Se a comunicação é a essência do comportamento humano e a projecção da personalidade, se o quanto e como o indivíduo gosta de si mesmo regem esse comportamento, a auto-estima definirá a estrutura do "eu comunicador". O ideal é partir da premissa de que se merece respeito e crédito do público. Assim, quanto maior a auto-aceitação, mais condições haverá de ser activo perante as barreiras. A forma como o orador actua é produto da auto-estima.

- **Valorize os pontos fortes.**

O que a pessoa pensa de si própria centraliza as oportunidades de equilíbrio, ou não, perante as tensões. Falar em público significa expor-se a julgamentos. Em consequência, é necessário um trabalho constante de *valorização dos próprios pontos fortes*. Respeitar-se, valorizar-se são aspectos essenciais.

- **Tome a decisão de vencer as dificuldades típicas de quem se apresenta em público.**

Aceitou o convite, mas ainda enfrenta as barreiras erguidas por medos e inseguranças. Fique tranquilo, pois mesmo as pessoas que já fazem isso há muito tempo sentem isso. Cada apresentação é sempre uma noite de estreia.

- **Reconheça e identifique as suas barreiras e os seus medos.**

Por exemplo, "quando preciso apresentar-me em público, sinto-me ameaçado, ansioso e inibido, mesmo sabendo que tenho condições para uma comunicação de qualidade".

- **Procure enfrentar os sentimentos corajosamente.**

Quem quer crescer precisa de promover mudanças internas e externas que visem ampliar o círculo de actuação comunicativa e sair da zona de conforto, na procura de comunicações mais produtivas.

- **Deixe a mente solta e registre todos os sentimentos que o acto de falar em público desperta em si.**

Seja dor, excitação, constrangimento, inibição, sentimento de inferioridade, instabilidade emocional, desejo de fugir, vontade de transferir a responsabilidade.

- **Quando receber um convite, encare-o como um desafio.**

Esqueça-se do medo e ouse. É a oportunidade de crescer. Planeie, organize e treine. Só assim vai melhorar a actuação como comunicador.



- **Analise-se prospectivamente.**

Como pretende ver-se daqui a um ano? Que progressos quer fazer? Que dificuldades suprimir? Quanto tempo está disposto a investir, que estratégias pretende criar? Que tipo de ajuda vai precisar? Essas informações servirão de base para planear, preparar e, por fim, avaliar a apresentação em público. Elas dirão que imagem tem hoje, que imagem quer ter no futuro e, entre uma e outra, qual é o sinal de coragem, de determinação, para vencer os desafios e ousar realizar as mudanças.

- **Crie objectivos tangíveis.**

Diga, por exemplo, “quero superar os meus pontos frágeis para me tornar um comunicador de sucesso. Só tenho a ganhar com isso, porque ocuparei espaços que até agora deixei vazios, por comodismo ou por medo. Chegou a hora de dizer presente. Pegarei nos meus medos e vou minimizá-los, graças à disposição que tenho para superar os meus próprios limites! Serei mais ousado e assertivo”.

- **Marque um dia para iniciar o plano.**

Determine um tempo para concretizar o plano de acção de forma efectiva.

- **Defina e planeie estratégias facilitadoras.**

Por exemplo, ler em voz alta sobre assuntos variados, participar em cursos de liderança, de técnicas vocais e teatrais, de comunicação verbal e não verbal. Decorar poesias, praticar a arte de ouvir e conversar socialmente, aprender técnicas de planeamento e apresentações em público, consultar um especialista para uma análise vocal, munir-se de pensamentos positivos, procurar o feedback das comunicações mesmo que negativos, inspirar-se em pessoas que admira como comunicadoras, olhar-se mais no espelho, observando a postura, os olhares, as expressões faciais.

- **Crie um método para medir os resultados que evidenciem a conquista dos objectivos propostos.**

Por exemplo, ter o prazer de se superar, apresentando-se com confiança, naturalidade e entusiasmo, e por isso receber novos convites.

- **Faça uma avaliação de todo o processo.**

Reveja o plano de acção, verifique a necessidade de realizar mudanças ou correcção; tenha persistência e determinação e não desista das metas e dos objectivos.

- **Não tenha medo do sucesso!**

Não se boicote a si mesmo escondendo-se sob a máscara do medo. Não tenha tanto medo de errar nas comunicações. Só quem faz, quem ousa, pode errar. O “não” já existe, antes de tentar. Experimente o prazer de investir no excitante caminho dos riscos e ouvir o “sim”.

Poderá assim gerir muito bem o seu sucesso. Brilhar não é pecado!



2.5 - Auto-avaliação

Nas opções de resposta apresentadas em cada uma das perguntas seguintes, assinale aquela que lhe parece a mais correcta.

1. Os receios de falar em público:

- Ocorrem com todos, mesmo com os que têm muita experiência;
- Ocorrem somente com quem é inexperiente no conteúdo;
- Ocorrem somente com os mais tímidos.

2. Alguns dos motivos responsáveis pelo medo em falar em público são:

- O medo do sucesso, a estabilidade emocional e o nervosismo;
- Experiências anteriores frustrantes, o medo do sucesso e a experiência que se tem no conteúdo;
- O perfeccionismo, a auto-imagem negativa e a sensação do ridículo.

3. É possível traçar um plano comportamental para gerir medos e inibições. Uma das acções que podemos levar a cabo é:

- Ignorar e fingir que está tudo bem;
- Reconhecer e identificar as nossas barreiras e os nossos medos;
- Não valorizarmos os nossos pontos fortes, realçando sempre os nossos pontos menos fortes.

4. Fortalecer a auto-estima:

- É teoria;
- É para os mais fracos;
- Favorece a auto-aceitação e ajuda a ultrapassar barreiras.

5. Definir e planear estratégias facilitadoras, como o ler em voz alta e o frequentar cursos de formação nas mais variadas áreas:

- É para quem precisa e para quem tem tempo;
- Não faz qualquer sentido;
- É uma das acções que podemos implementar para gerir o medo e as inibições.