

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	
UM BREVE PANORAMA HISTÓRICO	
PSICOLOGIA E O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO	
SUPERAÇÃO DO MEDO DE FALAR	
O BOM ORADOR (CARACTERÍSTICAS BÁSICAS)	
DISCURSO LIDO	
USO DE MICROFONES	
ESTRUTURA DE DISCURSOS	
SUPERAÇÃO DE SITUAÇÕES	
AS ROUPAS E CALÇADOS DO ORADOR	
HIGIENE DA CABEÇA AOS PÉS	
ÉTICA E MORAL	
SEMINÁRIOS E PALESTRAS	
RECURSOS AUXILIARES	
CONSIDERAÇÕES A RESPEITO DO PÚBLICO	
TIPOS DE PESSOAS SEGUNDO A CAPTAÇÃO DE INFORMAÇÕES	
TIPOS COMUNICACIONAIS OU METAPROGRAMAS COMUNICACIONAIS	
USO DE METÁFORAS PARA MELHORAR A COMUNICAÇÃO	
HEMISFÉRIOS CEREBRAIS.....	
PISTAS DE ACESSO VISUAIS	
RAPPORT E ESPELHAMENTO	
CALIBRAÇÃO E ANCORAGEM	
COMO PERSUADIR (TECNICAS)	
AS LINGUAGENS QUE EXPRESSAM O AMOR	
DICAS PARA CONDUZIR UMA PESSOA AO COMPORTAMENTO QUE DESEJAMOS...	
REFERÊNCIAS	

INTRODUÇÃO

Seja qual for a nossa área de atuação, notamos que algumas pessoas se destacam em nosso meio. Tal destaque se dá, geralmente, pela via da comunicação; as pessoas que se comunicam bem, que sabem expor suas ideias com domínio e controle emocional são as que se destacam em grandes cargos de liderança.

Pensemos um pouco acerca da quantidade de informações que circula hoje em todo o mundo. Percebemos que a cada dia são editados milhares de jornais e revistas, muitos livros são lançados e relançados a cada momento. E isso sem falar nos programas de rádio e de TV que estão aí aos montes e, mais que isso, temos a internet como fonte mais usada em nossos dias.

Diante disto percebemos que não temos como ler todos os jornais, assistir a todos os programas, ler todos os livros ou acessar a todos os sites. Por isso temos que pensar em sermos seletivos. Isso quer dizer que devemos assistir, ler e escutar, aquilo que é realmente importante, que vai nos divertir e ao mesmo tempo nos conduzir a um crescimento intelectual, espiritual e emocional..

Precisamos buscar aquelas informações que são construtivas e podem nos dar mais conhecimentos para assim aproveitarmos melhor as oportunidades. É importante também evitarmos aqueles programas de rádio ou TV, e os sites de internet, que só trazem morte e sofrimento o tempo todo. Principalmente pela manhã, devemos buscar informações que nos deixarão ainda mais entusiasmado a viver o dia que se inicia. Para isso podemos também escutar boas músicas, aquelas que relaxam e ainda nos trazem mensagens construtivas.

Agora você deve estar se perguntando por que estou falando estas coisas neste início! Isso porque nós vamos tratar da questão de como informar, de como comunicar informações e conduzir pessoas a transformarem estas informações em conhecimento. Para isto é importante que tenhamos aquelas informações que realmente são necessárias e relevantes, e não aquelas que nada acrescentam a nossa vida, ou que causa um impacto no momento e logo depois são esquecidas.

É preciso a busca de uma consistência em nossas conversas, em nossos diálogos e em tudo que formos fazer na vida.

Esta apostila traz o assunto de forma resumida, e as entrelinhas deste material são ricas em informações, sabendo extraí-las de maneira mais profunda somente aquela pessoa que fizer o curso e tiver recebido do autor da apostila as explicações relativas a cada parte. Após tais, este material se tornará como que uma luz impulsionadora da comunicação.

Este trabalho é composto de duas partes. A primeira trata da oratória e a segunda apresenta artifícios comunicacionais da PNL e da arte do convencimento. Assim, serão abordados neste escrito os assuntos em parte em forma codificada e em parte de forma explicitamente.

Esperamos que através deste módulo do IDEAL você possa aperfeiçoar suas habilidades pessoais e assim, poder servir melhor a Deus e ao próximo.

Faça um bom proveito deste material e do curso!

UM BREVE PANORAMA HISTÓRICO

Hoje, nesta era pós-moderna, estão bem em evidencia os estudos da oratória e da comunicação, para ser mais generalista. Contudo há milhares de anos que esta arte comunicativa vem se desenvolvendo.

Essa arte de falar em público não é conhecida apenas por oratória, mas também recebe o nome de retórica, eloquência, ou ainda homilética.

Em uma tumba egípcia de três mil anos, foi encontrada a seguinte mensagem: *"Torna-te um artista da fala, pois assim terás domínio sobre os demais"*.

Há Muito tempo, a retórica foi objeto de estudo de grandes filósofos.

Originalmente na Sílicia, no século V a.C., quando Corax ensinava a seu discípulo Tisias. Até existem relatos de que Tisias se recusou a pagar as aulas recebidas. Pois este argumentava que se Corax tivesse lhe ensinado a retórica de forma coesa e eficiente, estaria pronto para convencê-lo de que não era preciso pagar as aulas recebidas.

Depois destes, apareceram vários outros estudantes dessa arte que só tiveram livre passagem para o desenvolvimento da retórica em Atenas entre sofistas.

Górgias foi, então, um grande filósofo estudante da retórica, abrindo o caminho para que seu discípulo Isócrates implantasse tal arte nas escolas atenienses. Um fato curioso é que Isócrates não proferia discursos, pois se deteve apenas em pesquisar as técnicas e fundamentou-as nos pensamentos de Sócrates.

Depois de Górgias surgiram vários outros, mas vale a pena destacar três deles:

- ARISTÓTELES, que nasceu em 384 a.C., em Estagira, colônia jônica de Calcídica de Trácia. Este, aos 18 anos foi para Atenas, a fim de concluir os estudos e destacou-se como o primeiro a sistematizar de maneira mais aprofundada a oratória. Isto deu origem a sua obra "Arte Retórica".
- DEMÓSTENES, que foi um dos maiores oradores que a Grécia já teve; O curioso é que este era gago e lutou para superar esta deficiência. Conseguiu!
- JESUS, este se destacou pela coerência entre a vida e a pregação. Isto foi tão impactante que os seus ensinamentos se mantêm vivos até hoje e o seu nome é o que mais apareceu na internet nos últimos anos.
- CÍCERO, um grande orador na história de Roma.

PSICOLOGIA E O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

- ✓ Glossofobia *glōssa + φόβος*
- ✓ Fobia Social

SINTOMAS SOMATIZADOS

- ✓ Frio na barriga
- ✓ Ansiedade
- ✓ Tremor
- ✓ Suor

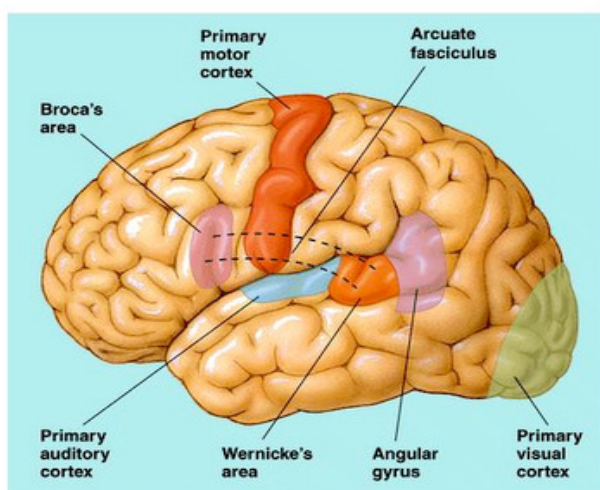
TRATAMENTOS TERAPIAS

- ✓ Individual
- ✓ Grupal formal
- ✓ Informal (I e G)
- ✓ Alternativas: PNL, Cura Interior, Autoajuda.

ORATÓRIA E NEUROANATOMIA

- ✓ Linguagem – A Área de Wernicke está ligada a linguagens e significados das palavras faladas e escritas. A lesão nesta área pode causar Afasia de Wernicke, onde a pessoa escuta, mas não compreende, pois tal área está envolvida na compreensão.
- ✓ Fala- Área de Boca – processa o plano motor da fala. É por ela que se pronunciam as palavras. A lesão pode causar Afasia de Broca, onde a pessoa compreende, mas não consegue pronunciar.

► Seven Components of the Wernicke-Geschwind Model



NEUROANATOMIA, MEDO-ANSIEDADE

As amígdalas desempenham papel fundamental na questão das emoções que são impressas na mente a partir das vivências dos indivíduos. Mas não trabalham isoladamente, mas

em conjunto com outras partes neuroanatômicas. Isto é elementarmente esclarecido a partir do vídeo: “Medo, Ansiedade e Neuroanatomia”.

SUPERAÇÃO DO MEDO DE FALAR

PRINCÍPIOS PARA SUPERAÇÃO

Quero começar falando que é possível você ser um grande orador. Todos somos oradores em potencial. O que precisamos fazer é desenvolver o orador que tem em nosso interior.

O professor Reinaldo Polito descreve que temos dois oradores dentro de nós.

- Orador real – Como somos na verdade
- Orador imaginário – como pensamos que somos

Podemos compreender isto melhor a partir da explicação do orientador.

Mas de fato como é que eu posso superar o medo de falar, de me comunicar, de expressar as minhas ideias?

Primeiramente é preciso a auto-aceitação.

Em segundo lugar é preciso ir além da aceitação e galgar os degraus da excelência na estima de si mesmo.

O terceiro passo é a compreensão da origem do nosso medo ou trauma (comunicativo).

O quarto passo é fazer a sobreposição de experiências, baseada nos avanços da PNL, ou buscar um caminho terapêutico dos procedimentos clínicos psicológicos.

E o último passo é treinar e praticar. Isto envolve o físico o emocional e o cognitivo.

Estes cinco passos ficarão mais claros a partir das vivências de terapia grupal no processo iterativo-pedagógico.

FRASES PARA APROFUNDAMENTO EM SALA DE AULA

As frases contidas neste item farão mais sentido para aqueles que participarem do processo em sala de aula.

1. Não há nada dentro da *arte de falar em público* que não se consiga apreender;
2. Com o tempo a prática vai lhe dar tranquilidade (aprender a dirigir);
3. Hoje centuple o seu valor;
4. Disfarce o tremor;
5. Só se aprende a fazer, fazendo;
6. Nunca perca uma oportunidade de falar em público (se tiver o que falar).
7. Nasci para ser bem-sucedido, e recebi talentos e capacidade para vencer;
8. Utilize a energia que o medo produz;
9. Evite ficar estudando e revendo notas até a última hora;
10. Enquanto espera, controle sua respiração;
11. Apegue-se a Deus;

12. Saiba o início e o final da sua fala;
13. Você não precisa demonstrar seu medo;
14. Concentre-se nas necessidades do público (motivo);
15. A plateia quer ver o seu sucesso e não o seu fracasso;
16. Caso cheguem a seduzir, é porque tentam (persistência - persistirei até vencer;);
17. Tábua de 20 cm na sala;
18. Não tire conclusões precipitadas, pois só aumentará o seu nervosismo;
19. Compreender o que um auditório desarmado pode fazer para nos colocar medo;
20. Esforce-se na preparação da apresentação.

Saiba que se você não treinar a partir de hoje, não errará, e com isso não aprenderá e nem se desenvolverá, estando daqui há dez anos no mesmo degrau comunicativo que se encontra hoje. Mas se você for corajoso e se dispuser a errar, certamente se desenvolverá, pois os erros e as incertezas fazem parte do crescimento de pessoas persistentes.

O BOM ORADOR

CONQUISTA E MANTEM A ATENÇÃO DA PLATÉIA

Consiste em o orador dizer aquilo que os ouvintes querem ouvir. Um orador habilidoso satisfaz o auditório. Se o auditório não quer ouvir "aquilo", o orador deve condicioná-lo.

É bom também que o orador use recursos audiovisuais e sensoriais sempre que possível.

Dentro desta habilidade está a criação de expectativas na plateia, em fluxo contínuo, e a satisfação das mesmas.

É NATURAL

Este é um forte atributo do orador: *Ser ele mesmo*.

Seja você mesmo e apresente-se sem artificialismo.

É melhor quebrar as regras da oratória e ser natural a cumprir todas as regras com artificialismo.

TEM UMA VOZ CLARA E BEM IMPOSTADA

Para sermos bons oradores é preciso que trabalhemos a melhoria contínua da nossa voz. Para fins didáticos vamos dividir o trabalho vocal em alguns itens:

Ritmo – é a musicalidade da fala. Devemos ondular e alternar a velocidade da nossa elocução.

“**Volume**” – é preciso que tenhamos uma ondulação adequada quanto à intensidade da voz. Devemos evitar falar alto demais ou baixo demais, mas adequar a altura da voz ao ambiente.

Enfatização – algumas partes do seu discurso precisam de ênfase. Mas lembre-se que gritar nunca esclarece um assunto. Atente para os exemplos dados pelo orientador.

Respiração – para falar deve-se usara respiração diafragmática, a qual você está tendo contato no curso.

A "linguagem piedosa" pode ser aplicada em alguns casos, mas só em momentos relâmpagos.

Dicção – falar de forma audível. Gaguejo e outros defeitos podem ser corrigidos com ajuda de um fonoaudiólogo. Alguns exercícios “fonoaudiológicos” serão aprendidos no curso. As práticas dos mesmos melhorarão significativamente a sua dicção.

É bom também que tenhamos alguns cuidados com a voz. Atente bem as aulas, pois isto vai ser trabalhado em sala.

Textos Auxiliares Para o Trabalho Vocal

A DANÇA

Picando o passo, o dançador desarticula, saracoteia e cabriola, regamboleia e corcoveia e perereca e colubreja e desengonça e desconjunta-se em tremuras epilépticas, em contraturas espasmódicas e tetânicas como os doentes quando dão o tângaro mângaro e ficam zangaralhões, babalhaças, tragalhadaças.

Como as corujas, como os corvos crocitando em uivos surdos, em regougos agouzeiros de cururus, jucurutus e noitibós. Lúgubres, fúnebres, soturnos se misturam com os zumbos dos urucungos e os rufos dos timbatús.

Trilam tinindo campainhas retintinulas.

Há rataplans tarapantãs de tamborins.

Roucos tutuques de zabumbas e ritumbas tamborilando ininterruptos o babareu dos mussumbas o burundum dos tabaques.

Em trap-zap em reque-reque, em estalada estreptoza estrondeante taraz baraz, quadrupedando rugitando em rugibó, estalida o sapateio retumba o mundo africano, trabuca o cataretê.

Autor: Martins Fontes

FALAR COM APENAS UMA INSPIRAÇÃO OS SEGUINTE TEXTOS:

1 - O Pedro tem cuidado com a capa belga de cor preta que comprou do Conde Tadeu que andou durante longo tempo na Bélgica comprando quadros do colega pintor Gaspar e também pintando quadros ganhando prática com os estudos adquiridos.

2 - A pomba branca bicou o dedo de Paquito que correndo de dor tropeçou perto do banco da casa de campo do Guido quebrando o pé durante trinta dias o privou de brincar de papagaio com o Braga na beira da ponte preta do lago onde também passeia de barco pescando bacuris.

3 - O palacete tombado no pântano era pouco parecido ao porteiro que o pacato padronho pão-duro conseguira pagar com padecimentos prebendas e paciência. Nas paredes perdidas impetulante papagaio particular perseguia os papa-moscas para poder atender o paladar em pandarecos desde a partida do padre paladino na padiola tocando pandeiro.

4 - João amava Teresa que amava Raimundo que amava Maria que amava Joaquim que amava Lili que não amava ninguém. João foi para os E.U.A. Teresa foi para o convento, Raimundo morreu de desastre, Maria Ficou para tia, Joaquim suicidou-se e Lili casou com o Jota Pinto Fernandes que não tinha entrado na estória.

FRASES PARA IMPOSTAÇÃO

Se o Papa fosse Papa, se o Papa fosse papudo, vivia o Papa papado e o Papa papava tudo.

Eu estava justamente esperando por este momento, mas fale, diga, eu mereço isso mereço?

CONHECE O ASSUNTO DO QUAL FALARÁ

Conhecimento não é acúmulo de informações, mas competência para agir.

O orador deve saber sobre o que vai falar. Se não conhecer não deve falar balelas, coisas sem fundamentos.

É preciso saber tudo sobre um pouco e um pouco sobre tudo. Ou seja, devemos ser pessoas informadas a cerca de uma diversidade de assuntos e acontecimentos nas mais diversas áreas e ter um domínio aprofundado da nossa área de atuação profissional.

Como vimos no início do treinamento, conhecimento gera autoconfiança!

Sugiro que você busque conhecimentos em fontes variadas, para assim poder discernir a mais segura de acordo com o momento e assunto. Como fontes podemos citar: a mente de cada um; livros; jornais; revistas; internet; rádio; TV; cinema; amigos especialistas, etc.

TEM MEMÓRIA SISTEMATIZADA

Esse é um ponto de grande importância, pois devemos sempre lembrar daquilo que foi previsto para nossa exposição.

É preciso saber como recuperar as informações do nosso cérebro. Para isto as técnicas de sistematização e memorização aprendidas no curso devem ser empregadas.

Em caso de esquecimento, use a palavra "esperança".

FALA SEM MUITO ARRODEIO

Devemos falar apenas o essencial, mesmo que tenhamos conhecimento e falemos bem, pois assim o conteúdo da nossa fala vai ficar gravado de forma mais consistente na pessoa do ouvinte.

É UM ENTUSIASTA

O Entusiasmo é o combustível para manter acesa a chama da empolgação inspirativa.

Todo grande orador é alguém que entusiasma os outros com as colocações de suas ideias. A exemplo disto temos o pregador que evangelizava o condenado a morte (ilustração citada no curso).

OBSERVA A PLATÉIA COM OLHOS DE ÁGUIA

Esse é um ponto primordial, pois é observando que o orador se situa no ambiente. É com esse ato que o orador perceberá se está sendo bem recebido, se estão gostando do assunto que está sendo exposto, se tem alguém conversando na plateia, etc.

É importante também que o orador esteja atento para poder, com sua criatividade e entusiasmo, transformar situações e até, às vezes, dar um toque humorístico em sua apresentação, tornando-a assim mais aceitável.

Cada espectador precisa sentir-se olhado pelo orador. Isso que dizer que o orador deve falar olhando para as pessoas e não para as paredes.

Devemos ter as características da águia em relação ao olhar.

USA A SUA CRIATIVIDADE

Muitas vezes é preciso usar a nossa imaginação antes e durante a apresentação. Antes para elaborar algo dinâmico e chamativo. Durante, para criar algo novo (novidade tem mais receptividade) e aproveitar os imprevistos, adaptando-os à ideia central da exposição.

É CORAJOSO E DETERMINADO

É preciso ter coragem e demonstrar que está determinado a fazer uma apresentação como se fosse a última da vida.

Quero e vou ser um grande orador (*agora ou nunca*).

EXPRESSA-SE COM O SEMBLANTE E TODO O CORPO

O corpo fala, ou seja, está sempre exposto a leitura.

Sempre que o orador sobe à tribuna, ou mesmo antes de subir, já passa algumas mensagens ao auditório, antes que diga uma só palavra.

Os gestos passam algumas mensagens, que só oralmente não seriam possíveis.

Se atentarmos para uma conversa entre surdos, notaremos a importância da gesticulação na peça oratória.

Ainda nos surdos, percebemos em seus semblantes uma forte expressividade de sentimentos.

O orador deve ser mais que um orador, deve ser um ator da fala, expressando os sentimentos em coerência com a fala.

Uma boa gesticulação aumenta a capacidade de convencimento. Nunca devemos exagerar nesse ponto, pois deve haver moderação.

Cada gesto deve ter a intenção de expressar uma ideia, ou seja, uma frase ou uma palavra.

O sorriso é muito importante, pois se for expresso no momento correto demonstrará simpatia e bom humor.

Ainda dentro da expressão corporal inclui a postura física. A posição correta para falar é com a coluna ereta e os pés ligeiramente afastados de forma a proporcionar elegância e conforto. Outros detalhes sobre postura e posicionamento para discursar lendo será visto durante as vivências em sala de aula.

Não adquira vícios: Lápis, paletó, giz, mãos nos bolsos, cotovelos na tribuna, ora sobre uma perna, ora sobre outra, tosse e pigarro.

(Empatia; leitura em público; sentado; com microfone)

USA A PALAVRA ADEQUADA

O orador deve adequar o seu vocabulário ao dos ouvintes, ou seja, deve falar com palavras ao nível dos ouvintes. "Em Roma fale como os romanos".

Lembre-se sempre que falar bem não é falar difícil.

Elimine os vícios de linguagem. Estes servem como apoio nos momentos que as palavras estão sendo processadas. Portanto elimine palavras viciadas como: né, assim, éééé, arrente, etc.

Ao invés de pronunciar uma palavra viciada podemos dar uma pequena pausa.

As pausas têm grande importância na peça oratória. Isto ficará mais claro a partir dos conceitos e explicações dadas nas aulas.

DISCURSO LIDO

Considerar: Postura e comunicação visual; Tipo de papel; Tamanho da letra; Leitura prévia e marcações no papel.

USO DE MICROFONES

Seria difícil falar a uma grande multidão sem a ajuda do microfone. Assim vamos ver um pouco sobre este instrumento que projeta a voz do orador em caixas de som.

MICROFONE

- **Com fio:** este é o mais usado atualmente. Você deve estar atento para não enrolar o fio na mão e ter cuidado para não tropeçar nele.

É bom mantê-lo a uma distância de 10 cm da boca (dependendo da captação).

Evite direcionar o jato de voz para fora da zona de captação do microfone.

Estando o microfone sobre um pedestal, de mesa ou de chão, devemos ter o cuidado de regular a altura antes de começar a falar.

- **Sem fio:** precisamos ter os mesmos cuidados que com o anterior, levando em conta que estamos libertos do fio e podemos andar sem medo de puxá-lo da conexão ou de tropeçar no mesmo.

- **De lapela:** este fica preso a nossa camisa e nem sentimos que ele está ali. É importante evitar qualquer movimento que produza ruído que esteja fora da peça oratória, pois qualquer movimento acentuado é captado por esse tipo de microfone.

Auricular: é o que fica preso a cabeça com uma espécie de diadema. Com este tipo de microfone devemos ter os mesmos cuidados que com o de lapela, só que no contexto da cabeça.

ESTRUTURA DE DISCURSOS

Devemos falar de maneira lógica e sequenciada. Para isto podemos seguir a seguinte ordem de apresentação:

1. Começamos com a *Introdução*. Esta consiste em dizer o que vai dizer (equivale a 15% do tempo total da fala). Devem estar contidos aqui a saudação a plateia, elogios e uma forte simpatia. Nesta fase conquistamos a atenção do orador.
2. Agora começamos o *Desenvolvimento* – Ele consiste em dizer, ou seja, é o desenvolvimento do tema central. Este deve tomar aproximadamente 75% do tempo total da fala. Deve conter tópicos e argumentos que fortaleçam a ideia defendida.
3. E por fim deve-se “amarrar” aquilo foi exposto. Isto é a *Conclusão* da apresentação. Esta deve durar aproximadamente 10% do tempo total da fala. Deve conter um apelo a ação ou uma reflexão que instiguem o pensamento. Aqui também devem ser recordados os principais tópicos da apresentação.

Vejamos agora este esquema de apresentação que foi utilizado em uma reunião de um grupo de jovens cristãos.

Texto bíblico:

Entrai pela porta estreita (larga é a porta e espaçoso o caminho que conduz à perdição e são muitos os que entram por ela), porque estreita é a porta e apertado o caminho que conduz para a vida e são poucos os que acertam com ela. (Mateus 7:13 e 14)

Tema: _____

Tópicos:

1 _____

2 _____

3 _____

4 _____

5 _____

Que atitudes vou tomar a partir de hoje (após esta pregação)?

Já para Aristóteles em “Arte Retórica”, o discurso deve abarcar quatro instâncias sequenciais e integradas: o Exórdio, a Narração, as Provas e a Peroração.

O Exórdio faz referência ao começo, “pode ser uma indicação do assunto, um conselho, um elogio, uma censura, conforme o gênero do discurso em causa”.

A Narração “é propriamente o assunto, onde os fatos são arrolados, os eventos indicados”. Enfim, ela é a argumentação.

As Provas são o sustento da argumentação. Caso o discurso seja persuasivo, deve-se comprovar o que se diz.

Peroração é a finalização do discurso, é o momento para “assegurar a fidelidade do receptor”, para “... atenuar o que se disse..., excitar as paixões no ouvinte..., proceder a uma recapitulação”.

SUPERAÇÃO DE SITUAÇÕES

A princípio é bom que a palestra ou aula esteja totalmente bem preparada. Isto fará com que a atenção dos ouvintes se volte para o expositor. Mas veja como podemos sair de algumas situações específicas.

1. Auditório conversador – a primeira coisa a fazer é falar olhando para quem estiver conversando. Se não der jeito o orador deve parar e ficar olhando para as criaturas conversadoras. Caso a conversa continue, deve-se pedir para as pessoas que estiverem conversando se calarem ou socializarem o diálogo para o auditório. E se não der jeito, a pessoa deve ser retirada do recinto para uma conversa mais madura lá fora (com alguém da organização do evento).
2. Auditório cansado – aqui se devem usar os vitalizadores aprendidos no curso de oratória.

3. Auditório bagunceiro – devemos identificar o líder da bagunça e envolve-lo em nossa apresentação. Coloca-lo como nosso auxiliar ou algo parecido.

AS ROUPAS E CALÇADOS DO ORADOR

O orador deve vestir-se de acordo com o ambiente.

Cause sempre uma boa impressão. Sempre estamos causando “primeiras impressões”. Só temos uma chance de causar uma boa primeira impressão, por isso esteja sempre “impecável”.

Quando for falar em público dobre esse cuidado, pois no momento em que o orador se apresenta está exposto à leitura de dezenas ou centenas de pessoas.

O orador deve ter cuidado para não usar joias ou objetos extravagantes, pois pode desviar a atenção da plateia e assim causar risos e comentários acerca do objeto “do outro mundo”.

É importante também cuidar dos calçados. Nunca se apresente com sapatos sujos ou fora do padrão da roupa. Não use sapatos ou roupas folgados ou apertados demais. Se a roupa for nova, prove-a antes, indo a algum lugar que não será o da apresentação.

Evite roupas muito sensuais, sobretudo quando o público for adolescente.

HIGIENE DA CABEÇA AOS PÉS

É deselegante ao orador apresentar-se com os cabelos assanhados ou a barba por fazer.

Em nossa cultura as mulheres devem apresentar-se com pernas e axilas depiladas, dependendo da roupa que usar.

Conserve suas unhas limpas e cortadas.

Caso os seus cabelos assanhem a poucos instantes da apresentação e não tenha como penteá-los, apresente-se assim mesmo. Se perceber que a plateia está rindo desse fato, inclua-o criativamente no conteúdo da apresentação, a ponto de rir com a plateia. Assim, melhorará a sua relação com o público evitando uma possível distração do auditório. Saídas criativas como essa podem ser usadas para *consertar* outras situações.

ÉTICA E MORAL

Tratarei aqui de fazer uma simples reflexão buscando “conceituar” a moral e a ética, mas ressaltando que é impossível delimitar esta temática como algo fechado e acabado, pois ela transcende qualquer limite pela sua grandeza em abrangência.

A princípio, é válido elucidarmos que a ética é maior que a moral, uma vez que a primeira estuda e pensa os valores da segunda. Assim sendo podemos dizer que os valores morais são estudados pela ética, ou ainda que os valores morais são objetos (ou objeto) de estudo da ética.

Sendo um conhecimento que é sistematizado e tem sua linguagem e objeto próprio de análise, poderíamos até conceber a ética como uma ciência, a ciência da moral.

Continuemos neste pensamento. Se a ética estuda os valores morais, poderíamos dizer que ela se ramifica em campos específicos. Por exemplo, temos a ética profissional. Esta seria o estudo dos valores morais ligados à profissão e aos profissionais. Poderíamos tomar em nossa exemplificação a bioética, que trata dos valores morais em torno da vida, e assim por diante.

É muito comum escutarmos as pessoas falarem hoje frases como: “Fulano” agiu de maneira antiética. Isto se remetendo a transgressões de valores sociais e morais.

Quando pensamos a moral estamos mentalizando também o nosso pensar e agir de maneira que esta ação se dá do individual para o coletivo. Quem vai contra o pensamento moral vigente, logo fica a margem ou ainda é punido pelos que detêm o poder.

A ação moral pressupõe liberdade e consciência.

Moral no senso comum é quase que a mesma coisa que caráter ou personalidade.

Para alguns da área do direito, a moral está ligada a ação do indivíduo para com ele mesmo, ou seja, a ação dele de acordo com seus próprios princípios e consciência. Já a ética é concebida aqui como a ação que “dá satisfação” ao outro, pois mesmo havendo uma discordância pessoal, tem que ser feita de acordo com a aceitação social. Ser ético é agir de combinação com o interesse público e coletivo acima do privado.

Poderíamos falar ainda da relatividade da ética. Um mesmo ato pode ser considerado ético ou não a partir do seu contexto. Por exemplo, comer carne humana pode ser antiético e ainda descumprimento de leis. Mas no caso do avião que caiu nas geleiras, onde as pessoas por falta de alimentos comiam os corpos das que já estavam mortas, até a chegada do socorro, era mais que ético. Uma questão de preservação da vida.

Falar alto pode ser antiético ou não dependendo da ocasião e do assunto.

Nesta relatividade, da qual estamos falando, entra a questão da intencionalidade das ações. É algo meio que teleológico, ou seja, ligados à teoria dos fins. E às vezes o dilema não é escolher entre o certo e o errado, mas entre o certo e o certo.

Temos hoje em várias áreas de atividades, códigos de éticas e até leis com intencionalidade de nortear as ações dos indivíduos ligados a tais áreas. Podemos ainda recorrer a constituição federal e outros “códigos” para assim encontrarmos mais alguns princípios éticos.

Por fim, quero enfatizar que estes foram apenas alguns pensamentos com relação ao tema deste escrito. Contudo todos estes estão interligados, compondo uma parte da teia de reflexões possível sobre o assunto.

Quando falo em reflexão, me refiro a pensarmos circularmente uma temática ou um problema, mas de maneira não linear, ou seja, passarmos várias vezes pelo mesmo ponto, mas em um nível mais elevado de criticidade. Portanto nós enquanto profissionais de educação/comunicação precisamos pensar e repensar nossas ações constantemente a fim de agirmos de maneira ética, moral ou pelo menos consciente.

SEMINÁRIOS E PALESTRAS

Apresentação de Seminários: Seguir as dicas apresentadas nas aulas adaptando ao contexto e exigência da disciplina que solicitou o seminário

Dinheiro com palestras? – Trata-se de um mercado milionário, mas que é preciso usar a estratégia correta para alcançar o mercado. Uma dica é fazer algo de inédito no país. Ex.: astronauta; escalar monte; volta ao mundo etc...

RECURSOS AUXILIARES

Podemos, em uma exposição, utilizar vários recursos. Vamos aprender a respeito de alguns deles.

RETROPROJETOR (ULTRAPASSADO)

CARTAZES

É um recurso simples, mas que pode ser bem aproveitado pelo orador. Por ser de baixo custo e de fácil confecção, pode ser usado frequentemente. Os alunos usam mais do que os professores, o que deve ser invertido.

Os cartazes precisam ser claros, sempre de fácil compreensão.

Evite colocar o cartaz na parede. O aconselhável é que você tenha um cavalete de madeira com os cartazes já no lugar, bem afixados, o que pode ser chamado de álbum seriado.

FOLHETOS

Estes devem conter as informações resumidas ou ainda fotos, gráficos, tabelas e coisas que não podem ser esquecidas.

Devemos ter o cuidado para que a distribuição dos folhetos não atrapalhe a exposição.

Também é bom verificar se os folhetos são suficientes para todos os que estão assistindo à apresentação. Os folhetos são sempre bem recebidos e apreciados pelos ouvintes. Isso conquista um pouco mais.

OBJETOS

Podemos também utilizar objetos que estejam relacionados com a apresentação, ou ainda, podemos mostrar miniatura (de um carro, por exemplo), etc.

Devemos atentar para os objetos que passarão pelas mãos da plateia, pois é preciso que seja calculado o tempo que será consumido. Se o objeto for cortante, devemos protegê-lo.

VÍDEO

É usado sempre para melhorar a compreensão sobre determinado assunto.

Nunca use um vídeo com maior tempo que a exposição oral, exceto em turmas em que você disponha de meses para ministrá-las.

Você pode também distribuir o vídeo contendo os principais pontos da exposição. Isso fará com que os ouvintes levem para casa a sua fala.

O vídeo deve ser assistido pelo orador antes da apresentação. Sempre que puder faça um ensaio com o filme para ter melhor noção da apresentação.

PROJETOR DE SLIDES (ultrapassado)

QUADRO

De giz e quadro branco: esses recursos são presenciados por nós durante toda uma vida escolar e já nos é familiar. Uma grande vantagem desse recurso é a autoridade que é conferida ao orador. Esse artifício ainda é muito usado atualmente, em sala de aula.

Procure não falar quando estiver escrevendo. Escreva antes ou depois da fala.

Quando estiver escrevendo posicione-se ao lado. As letras devem ser de tamanho legível. Divida o quadro em partes convenientes.

Em traços exatos, passe um traço com grafite e uma régua, antes dos ouvintes chegarem e na hora é só cobrir. Os alunos não perceberão que você está cobrindo.

Na explicação, olhe para os ouvintes e só aponte para o quadro. Esse recurso não pode ser usado para grandes plateias.

Deixe sempre o quadro limpo para o próximo professor ou orador.

ÁUDIO

É um recurso de fácil utilização, pois um computador com caixinhas de som ou aparelho de som são suficientes para expor algo de forma inovadora.

Geralmente são expostas músicas em idiomas estrangeiros. Ainda pode ser exposta música ambiente, para acalmar o pessoal.

Uma função importante desse recurso é a transmissão de fragmentos de aulas, palestras ou eventos importantes. O público se sentirá honrado se receber um áudio da aula como presente.

A música tem um grande poder terapêutico e se for bem utilizada pode proporcionar aos ouvintes estados mentais previamente programados pelo orientador. As grandes palestras proferidas atualmente são abrihantadas com algumas musicas ou efeitos sonoros.

EPISCÓPIO (Ultrapassado)

DATASHOW

Este equipamento é um show. Ele proporciona que projetemos em uma tela as informações que vemos no computador. A vantagem é que podemos combinar textos, imagens, sons, vídeos e movimentos deixando as apresentações muito mais atraentes.

CONSIDERAÇÕES A RESPEITO DO PÚBLICO

É bom considerarmos alguns aspectos peculiares do nosso público. Para isto é bom que antes de prepararmos qualquer apresentação façamos as seguintes perguntas:

- Qual a Idade das pessoas que assistirão a minha apresentação?
- São homens, mulheres ou ambos?
- Qual o nível social, cultural e escolaridade das pessoas que me ouvirão?
- Como as pessoas veem o assunto que irei abordar?

A partir das respostas dadas a esta pergunta devemos preparar a nossa "elocução".

TIPOS DE PESSOAS SEGUNDO A CAPTAÇÃO DAS INFORMAÇÕES

De acordo com a forma como captamos as informações podemos ser cinestésicos, auditivos, visuais ou polivalentes.

Aquelas pessoas que apreendem mais as coisas que podem tocar ou aquelas que envolvem toques em pessoas do grupo e experimentos sensoriais são as pessoas cinestésicas.

Já as pessoas auditivas são aquelas que assimilam aquilo que ouvem. O sucesso e aproveitamento desta pessoa em uma plateia dependerão da fala do orador e dos recursos sonoros utilizados na apresentação.

Aqueles indivíduos que captam e gravam tudo que veem são os visuais. Estes têm que estar vendo e ouvindo ao mesmo tempo.

As pessoas equilibradas, ou seja, aquelas que captam as informações pelos três canais (cinestésico, auditivo e visual) proporcionalmente são tidas como pessoas polivalentes.

Vale salientar que cada pessoa normal tem 100% de capacidade assimilativa.

Essa percentagem está distribuída entre as partes cinestésica, auditiva e visual.

Cada orador deve ser inovador a ponto de atender as necessidades de cada pessoa da plateia, usando para isto os mais variados recursos.

E como é que podemos trabalhar estas três linguagens ao mesmo tempo quando só temos a voz e o corpo como recurso. Por exemplo, em uma sala de aula, quando o professor não tem recursos ilustrativos como figuras e gráficos, ou ainda ao falar ao telefone ou no microfone de alguma rádio, deve-se usar expressões como: *Vocês estão vendo o que estou falando; observe; vejam bem; viu só; está sentindo o que estou falando; pegue bem isto, sintam; escute bem; atente para isto etc.*

Estas expressões e outras semelhantes a estas, se forem bem utilizadas podem atender ou ainda segurar as pessoas em uma conversa, em uma aula ou até em uma palestra ou pregação.

Durante este texto estou utilizando sutilmente as expressões que atendem as pessoas auditivas, visuais e cinestésicas. Isso torna a apostila mais atraente, apesar de não conter figuras.

TIPOS COMUNICACIONAIS OU METAPROGRAMAS COMUNICACIONAIS

Os metaprogramas são filtros de percepção. Cada pessoa percebe o mundo filtrado, e isto gera pontos de vista diferentes, podendo variar de acordo com o contexto. Segundo O'Connor e Seymour (1995, p.162) “Os metaprogramas são os padrões que usamos para determinar que informação vai chegar até nós.”

Os metaprogramas são importantes em áreas como a da motivação e da tomada de decisões. Os bons comunicadores adaptam sua linguagem ao modelo de mundo da outra pessoa. Portanto, a linguagem que está de acordo com os metaprogramas da outra pessoa prefigura a informação e assegura que o interlocutor possa compreendê-la com facilidade. Isso lhe permite economizar energia para tomar decisões e encontrar motivação. (O'CONNOR e SEYMOUR 1995, p.163)

Para estes autores existem sete metaprogramas em diversos padrões: proativo-reativo; aproximação-afastamento; interno-externo; opções-procedimentos; geral-específico; semelhança-diferença e padrão de convencimento (cinestésico, auditivo e visual). Estes metaprogramas podem se desdobrar em mais de quinze formas de comportamentos. Assim, é possível identificar o porquê de certas pessoas agirem de determinada forma para processar informações em seu mundo e desenvolver ações práticas. Isto conduz o educador/comunicador a mais possibilidades de adequação quanto à sua comunicação.

Os *padrões de convencimento* estão ligados à captação e ao processamento de informações e divide-se em **visual, auditivo e cinestésico**. Uma pessoa predominantemente visual, precisa ver a prova de algo para poder captar processar, e só então aceitar (ou não) a informação. Já a pessoa auditiva necessita ouvir, falar ou ler para que capte melhor e processe os dados. O cinestésico, por sua vez, precisa fazer e sentir para captar, e só então processar e concordar.

A pessoa que está pensando em termos visuais geralmente falará mais depressa e num tom de voz mais alto. Como as imagens surgem rapidamente no cérebro, a pessoa tem que falar rápido para poder acompanhá-las. A respiração será mais curta e mais restrita a parte superior do peito. Quase sempre há um aumento da tensão muscular, sobretudo nos ombros, a cabeça se manterá ereta e o rosto ficará mais pálido do que é normalmente.

As pessoas que pensam em termos sonoros respiram de maneira mais uniforme. Geralmente há movimentos rítmicos curtos do corpo e a tonalidade da voz é clara, expressiva e ressonante. A cabeça mantém-se bem equilibrada sobre os ombros, ou levemente inclinada, como se a pessoa tivesse ouvindo algo. As pessoas que conversam consigo mesmas geralmente inclinam a cabeça para um dos lados, apoiando-a na mão ou punho. Essa postura é conhecida como “posição do telefone”, porque lembra a de uma pessoa falando através de um

telefone invisível. Algumas pessoas chegam a repetir o que acabaram de ouvir internamente, de modo que é possível perceber os movimentos dos seus lábios. O acesso cinestésico caracteriza-se por uma respiração profunda e mais localizada na área do estômago, quase sempre acompanhada de relaxamento muscular. Como a cabeça pende para baixo, a voz terá uma tonalidade mais grave, e a pessoa falará lentamente, fazendo longas pausas. A famosa escultura de Rodin, o pensador, exprime um pensamento cinestésico. (O'CONNOR e SEYMOUR, 1995, p.56 e 57)

Para atingirmos os três tipos de pessoas (cinestésicas, auditivas e visuais), podemos fazer uso das “palavras predicadas”, que são termos capazes de despertar a atenção das pessoas de acordo com a sua predominâncias comunicativa. Podemos usar para as pessoas de predominâncias **Visual** – vê, olha, observa, aparece, mostra, amanhece, revela, prevê, ilumina, fásca, claro, nevoento, concentrado, nebuloso, cintilante, cristalino, clarão, imagina. Para as **Auditiva** – ouve, escuta, som(ns), faz música, harmoniza, sintoniza/ou não, ser todo ouvidos, tocar um sino, silêncio, ser ouvido, ressoa, surdo, dissonância afina, inaudível, tons altos, pergunta. No caso das **Cinestésica** podemos usar – sente, toca, aperta, segura, escapa através, compreende, entra em, faz contato, expulsa, gira, duro, insensível, concretiza, arranha, não se move, sólido, tem controle, sofre.

Os metamodelos podem ser muito bem utilizados para obtenção de uma comunicação humana mais eficiente. Contudo vale lembrar que cada autor aborda o assunto de uma forma diferenciada, de acordo com o que considera mais importante. Neste caso concorda-se com esta, aqui exposta.

USO DE METÁFORAS PARA MELHORAR A COMUNICAÇÃO

A metáfora é uma ferramenta muito utilizada para esclarecer o desconhecido ou ainda simplesmente para fazer uma comparação e reforçar um entendimento. Ela tem o poder de distrair a mente consciente e ativar a inconsciente na busca de significados e recursos.

As metáforas comunicam informações indiretamente. Elas conduzem as substituições, pois uma coisa induz a pensar em outra. Assim pode-se usar a metáfora tanto para explicar algo como para buscar a resolução de problemas. No primeiro caso pode-se contar uma estória ou citar um provérbio popular que conduza os indivíduos a uma representação interna capaz de esclarecer algo. No segundo caso utiliza-se uma estória cujos elementos sejam semelhantes aos ligados ao problema que se quer solução. Isto pode conduzir a caminhos de resolução de problemas.

Ao contar uma metáfora (parábola, provérbio, anedota, conto ou mito) deve-se ter em mente que ela irá causar uma relação comparativa dentro do modelo de mundo do outro e do de quem a conta. Além das metáforas já existentes, das quais se pode fazer uso, é possível também que se elaborem outras. Esta elaboração deve se dar a partir do conhecimento do estado atual e do estado que se pretende despertar no educando. Portanto, dizer uma coisa através de outra pode ter um impacto importante no inconsciente e consciente do ouvinte.

HEMISFÉRIOS CEREBRAIS

Sabe-se hoje que o cérebro humano é dividido em dois hemisférios, cada um com as suas características.

H. Esquerdo

Ver o detalhe

Ver em preto e branco

É lógico

É cauteloso

É repetitivo

Armazena a razão

Memoriza de longo prazo

H. Direito

Ver a amplitude

Ver em colorido

É artista

É aventureiro

É inovador

Armazena a emoção

Memoriza à curto prazo

A maioria das pessoas refletem isto (estes hemisférios, quando em uso) nos olhos, ou melhor dizendo, quando olhamos (exceto as pessoas que fogem esta regra) para esquerda ativamos a memória de longo prazo, que é regida pela razão; quando olhamos para direita acionamos a memória de curto prazo, que é regida pela emoção.

Daí é importante quando quiser gravar uma informação, olhar mais no sentido direita esquerda.

PISTAS DE ACESSO VISUAIS

Ao olharmos acima ou horizontalmente e à esquerda, provavelmente estamos recordando informações, pois o hemisfério que está sendo usado é o esquerdo. Olhando para cima ou horizontalmente e à direita estamos acionando ou utilizando o nosso hemisfério direito do cérebro, e, portanto, criando. Assim, quando alguém está mentindo, normalmente olha para o lado direito, pois é o lado da criação (invenção).

É válido lembrarmos que esta “regra” tem algumas exceções.

RAPPORT E ESPELHAMENTO

O *rapport* (“sintonia”) auxilia na criação de um clima de participação e de confiança. Para Ribeiro (1993, p.54), *rapport* “é entrar no mundo da outra pessoa e estabelecer com ela uma comunicação plena, uma perfeita conexão... é encontrar a outra pessoa onde ela se encontra. É falar com ela verbalmente e não verbalmente: ‘Eu sou igual a você. Você pode confiar em mim!’”.

Para que se estabeleça o *rapport* é bom que se faça uso da técnica de espelhamento. Esta consiste em imitar sutilmente a outra pessoa. Assim, se pode espelhar a postura, a tonalidade e velocidade da voz, as palavras.

O educador pode fazer uso destes recursos para conquistar e manter a atenção e o interesse dos seus discentes.

CALIBRAÇÃO E ANCORAGEM

Calibração – Implica em perceber como a outra pessoa está se sentindo ou como está pensando. Isto se dá a partir da leitura de traços fisionômicos apresentados.

Ancoragem – Trata-se de atrelar um sentimento comportamental a algum estímulo de ordem visual, auditiva ou cinestésica.

COMO PERSUADIR

Para persuadirmos alguém a algo é preciso falarmos com convicção. Mas algumas técnicas farão com que você aumente o seu poder de convencimento. Algumas destas técnicas estão aqui nesta apostila e outras serão ensinadas no curso, por questões éticas de segurança. Vejamos algumas destas técnicas:

TÉCNICA DE IDEIA DE GRANDEZA: consiste em você expressar para a pessoa a qual quer convencer uma ideia de algo grande. Exemplo: se você quer que seu pai lhe dê cinco reais, você diz que está precisando de cinquenta reais, isso causará em seu pai uma ideia de muito (cinquenta reais). Logo após você diz: – É brincadeira, pois preciso só de cinco (R\$ 5,00). Cinco reais então lhe serão dados, pois em relação aos cinquenta reais é quase nada. Essa técnica pode ser usada para distâncias (Ex: carona a ser pedida).

TÉCNICA DA ESCASSEZ: consiste em você mostrar que um determinado produto está quase em falta, e este uma vez que se mostrou escasso terá mais valor que os demais.

Exemplo 1: um comerciante coloca expostas em sua loja 10 bolsas. Dentre estas ele coloca uma de cor preta e as demais de cor marrom. A primeira pessoa que olhar essas bolsas se empolgará e logo levará aquela que se mostra escassa (a preta).

Exemplo 2: em um shopping foram colocados dois vidros com biscoitos do mesmo tipo, sendo um vidro quase cheio e outro com apenas seis biscoitos. Foi pedido para que pessoas provassem os biscoitos dos dois vidros. Quando era perguntado às pessoas qual era o mais gostoso, elas respondiam que era o do vidro que tinha apenas algumas unidades. Sabendo que era o mesmo tipo de biscoito, vemos a eficiência dessa técnica.

Veremos mais as seguintes técnicas:

1. Prazer ou sofrimento
2. Ver e ouvir gera P que gera S que gera C
3. Homem ou mulher – processamento diferente
4. Crianças veem o mundo colorido
5. Hemisfério cerebral – trabalhar na hora da emoção
6. Olhar e persuasão
7. Pele de detecção de mentiras
8. Mentir bem
9. Comprar antes de comprar

10. Ser solucionadores de problemas
11. Como “vender” rifas
12. Amontoar brasas sobre a cabeça – persuadir pelo exemplo de vida
13. Reciprocidade – dar e receber, ouvir e ser ouvido, etc.
14. Porque o porquê;
15. “Empatia”

AS LINGUAGENS QUE EXPRESSAM O AMOR

As pessoas expressam o amor umas pelas outras através de diversas linguagens. Dentre elas, são extraídas cinco, as quais estão descritas no livro “As Cinco Linguagens do Amor”.

Ora essa expressão do amor também é bem comum na relação professor-aluno. Neste sentido, é bom termos em mente que alguns comportamentos de nossos alunos podem representar uma forte expressão de amor.

De acordo com o livro em questão é possível verificarmos que as pessoas expressam o amor por cinco vias:

1. Palavras afirmativas – aqui as pessoas expressam o amor a partir de afirmações como: “Amo você” ou “Você é espetacular” ou “você é minha fonte de inspiração” etc.
2. Presentes – algumas pessoas expressam o seu amor por outras através de presentes, que embora não sejam caros, são a pura expressão deste amor.
3. Tempo de qualidade – não importa a quantidade de tempo que a pessoa está conosco, mas quando ela está conosco há uma dedicação exclusiva com toda atenção do mundo.
4. Serviço – Servir a outra pessoa com toda a dedicação pode ser pra muitos uma forma de dizer que a ama.
5. Toque – as pessoas que expressam o seu amor através do toque são aquelas que fazem carinho, desde o pegar na mão até o cafuné. O abraço afetuoso também é uma forma de expressão deste amor.

Sendo assim devemos estar atentos para tratar nossos alunos com amor e receber também o amor que estes têm a nos dar. Contudo, faz-se necessário termos discernimento com relação a alguns alunos e alunas que podem estar querendo mais que o afetivo, se apaixonarão querendo o professor ou professora venha a ser mais que docente.

Portanto, amemos nossos alunos sem medo de sermos amados por eles.

DICAS PARA CONDUZIR UMA PESSOA AO COMPORTAMENTO QUE DESEJAMOS

Consideremos que as pessoas se comportam a partir daquilo que sentem, ou seja, sentimentos conduzem as pessoas a determinados comportamentos. Assim, se queremos que uma pessoa se comporte de determinada forma, então devemos nos perguntar o que esta pessoa precisa sentir para que se comporte de maneira x ou y. Em seguida perguntemo-nos: pra que ela sinta isto que eu quero que ela sinta, o que ela precisará pensar? E para que ela pense isto que eu quero que ela pense, para que ela sinta o que a levará ao comportamento que eu desejo, então, que estímulos visuais, auditivos e cinestésicos eu devo fornecer para ela.

Ora, fazendo assim é possível alcançarmos o comportamento que desejarmos. Este comportamento se repetindo continuamente pode virar um hábito ou vício, e isso terá relação com o estilo de vida da pessoa.

Em resumo podemos ter o seguinte esquema:

ESTÍMULOS geram PENSAMENTOS que geram SENTIMENTOS que geram COMPORTAMENTOS que se forem repetidos constantemente poderão virar HÁBITOS OU VÍCIOS que influenciarão o ESTILO DE VIDA do indivíduo.

Devemos, contudo, agir com ética para que não venhamos a utilizar esta técnica ou as outras aqui apresentadas para manipular alguma pessoa para o mal, ou para benefício particularmente nosso.

REFERÊNCIAS

BANDLER, Richard, GRINDER, John. **Sapos em Príncipes: programação neurolinguística**. Tradução de Maria Sílvia Mourão Netto. São Paulo: Summus, 1982.

BENÍTEZ, Zaira Ramos. **Uma correlação entre os processos de percepção e pensamento segundo a programação neurolinguística e a ergonomia cognitiva**. [S. I.]. 2004. Acesso em 18 mar <<http://www.kmpress.com.br/set9903.htm>>.

BORDENAVE, Juan E. Diaz. **O que é comunicação**. Coleção primeiros passos. São Paulo: Brasiliense, 1985.

CASTELLIANO, Tânia. **Desperte! É tempo de falar em público**. Rio de Janeiro: Record, 1997. 172p.

CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria geral da Administração**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.

DAVIDOFF, Linda L.. **Introdução à Psicologia**. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.

DEOL, Surinder. **Teoria Cibernética e Trabalho em equipe**. [S. I.], 2002. Disponível em: <www.golfinho.com.br>. Acesso em: 18 mar. 2004.

DUARTE, Noélio. **Você pode falar melhor**. São Paulo: Exodus, 1997. 145p.

FLETCHER, Leon. **Como falar como um profissional**. Trad. Octavio Alves Filho. 5 ed. Rio de Janeiro: Record, 1993. 269p.

FROLDI, Albertina Silva e O'Neal, Helen Frolidi. **Comunicação verbal: Um guia prático para você falar em público: Testado e aprovado por universitários, professores, empresários e profissionais preocupados com a expressão oral**. São Paulo: Pioneira, 1998.

JOLLES Robert L. **Como conduzir seminários e workshops**. Trad. Aguinaldo Néri, Paula casela. 2ª ed. Campinas, SP: Papyrus, 1996.

LEEDS, Dorothy. **PowerSpeak, o poder da fala: o guia completo para oratória e apresentação persuasivas**. Trad Eduardo Francisco Alves e Elisabete Soares. Rio de Janeiro: Record, 1994. 253p.

LIBÂNIO, José Carlos. **Didática**. São Paulo: Cortez, 1994 – coleção magistério 2º grau. Série formação do professor.

LITTLEJOHN, Stephen W. **Fundamentos Teóricos da comunicação Humana**. Rio de Janeiro: Zahar. 1982.

MACIEL, Pedro. **Guia para falar (e aparecer) bem na televisão**. 2 ed. Porto Alegre:

MATTELART, Armand e Michèle. **História das Teorias da comunicação**. São Paulo: Edições

Loyola, 1999.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. **O desafio do conhecimento**: Pesquisa qualitativa em saúde. 5 ed. São Paulo: HUCITEC, 1998.

O,CONNOR, Joseph e SEYMOUR, John. **Introdução a programação neurolinguística**: como entender e influenciar pessoas. São Paulo: Summus, 1995.

OSBORNE, John W. **Aprenda a falar bem e impulse sua carreira (Guia para executivo)**. Tradução de Eliana Carvalho. – São Paulo: Nobel, 1996.

Platão. **A república**. Apresentado por Bernard Piètre. Trad. de Elza Moreira Marcelina. Brasília, Editora Universidade de Brasília, 1985.

POLITO, Reinaldo. **Como falar de improviso e outras técnicas de apresentação**. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 1997. 127p.

POLITO, Reinaldo. **Como falar corretamente e sem inibições**. 50 ed. São Paulo: Saraiva, 1998. 240p.

POLITO, Reinaldo. **Gestos e postura para falar melhor**. 14 ed. São Paulo: Saraiva, 1993. 200p.

POLITO, Reinaldo. **Recursos audiovisuais nas apresentações de sucesso**. 1 ed. São Paulo: Saraiva, 1995. 109p.

POLITO, Reinaldo. **Vença o medo de falar em público**. 4 ed. São Paulo: Saraiva, 1997. 118p.

RIBEIRO, Lair. **Comunicação Global: a mágica da influência**. Rio de Janeiro: Objetiva, 1993. 132 p.

ROBBINS, Anthony. **Poder sem limites**. Tradução de Muriel Alves Brazil. São Paulo: Best Seller, 1987.

RÜDIGER, Fancisco. **Introdução à Teoria da Comunicação**. São Paulo: EDICON, 1998.

SILVA, Walberto Barbosa. **A Pedagogia Dialógica de Paulo Freire e as Contribuições da Programação Neurolinguística**: Uma reflexão sobre o papel da comunicação na Educação Popular. Dissertação de Mestrado. PPGE - UFPB. 2006.

STEVE, Andréas, FAULKNER, Charles. **PNL, a nova tecnologia do sucesso**. Tradução de Talita Macedo Rodrigues. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

ULLMANN, Frank. **101 dicas para oradores bem sucedidos**. Tradução: Gunter Altmann. Ediouro 1987, Rio de Janeiro