

Escola de Governo
do Distrito Federal

Secretaria Executiva
de Gestão Administrativa

Secretaria de Economia



Curso Oratória para cursos e palestras

Rodrigo Mariani



rodrigo.mariani@sejus.df.gov.br



@rodrigomariani

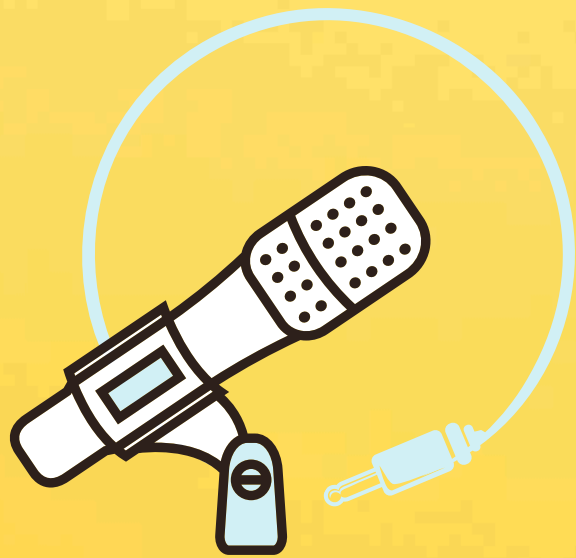
@egov.df

10

TÉCNICAS

Objetivo:

GERAR INTERESSE
RETER ATENÇÃO



Fala P10

ORATÓRIA PRÁTICA



rodrigomariani

Metodologia Fala P10

1. D
2. O
3. C
4. I
5. L
6. I
7. D
8. A
9. D
10. E



Metodologia Fala P10

A Virtude da **Docilidade**:

Uma Força Interior Essencial

Não é fraqueza ou passividade!

É uma virtude poderosa que se traduz em
força interior, flexibilidade e abertura ao
aprendizado.

É uma disposição serena e receptiva;

Capacidade de lidar com pessoas com
gentileza e compreensão.

Gentelligence (SXSW 2024)



1. D

2. O

3. C

4. I

5. L

6. I

7. D

8. A

9. D

10. E

Metodologia Fala P10

1. Desvendar-se

2. O

3. C

4. I

5. L

6. I

7. D

8. A

9. D

10. E



Tirar o véu que cobre
algo, tornando-o
conhecido ou revelado.

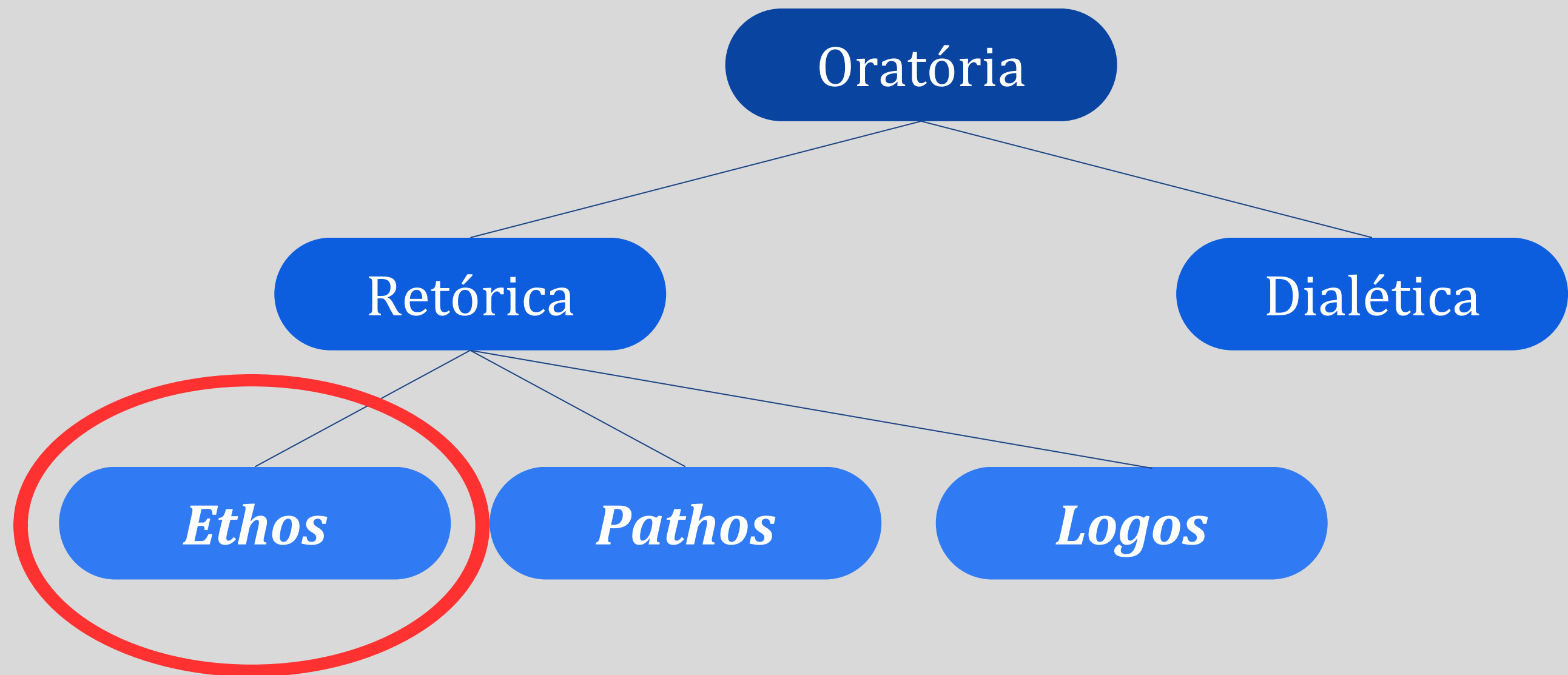
1- Desvendar-se

Autenticidade, pois permite
que as pessoas se
mostrem como realmente
são, sem máscaras ou
falsidades.

Por que eu quero
falar disso?

O que eu faço diferente
em relação às pessoas
da minha área?





Autoconhecimento

Gerar conexão a partir da sua essência



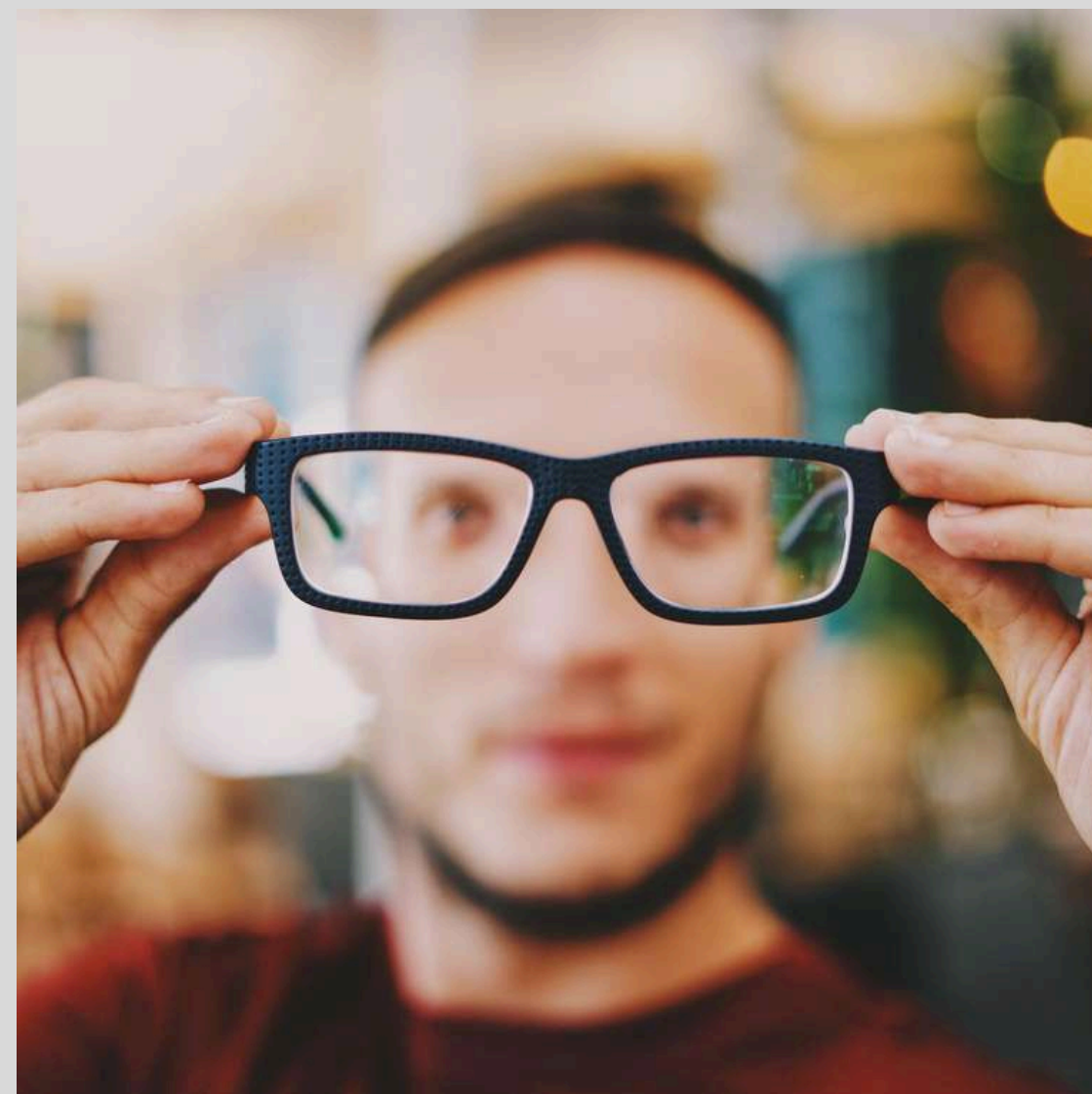
Autoconhecimento

Entender as próprias ferramentas de comunicação



Personalidade

Caráter



Temperamento

Autoconhecimento

Entender as próprias ferramentas de comunicação

Melancólico

Fleumático



Colérico

Sanguíneo

Autoconhecimento

Temperamento

Sanguíneo

- Insegura, barulhenta, exagerada;
- Agradável, simpática, otimista

Colérico

- Manipuladora, impaciente, dominadora;
- Centrada, decidida, confiante



Fleumático

- Acomodada, desmotivada, indecisa.
- Consistente, eficiente, confiável

Melancólico

- Pessimista, crítica, antissocial.
- Obstinada, sensível, leal.

Autoconhecimento
Temperamento

Autoconhecimento

Entender as próprias ferramentas de comunicação



Caráter

Personalidade

Temperamento



Autoconhecimento

Entender as próprias ferramentas de comunicação



Caráter

Personalidade

Temperamento



Aprofundar



Abordagem profissional Científica

Teste de personalidade:
Big Five

Quais são as causas das
minhas limitações ao
falar em público?

O que eu tenho de
melhor para
compartilhar?

Personalidade
Identificada?

Como eu devo aplicar
as técnicas de oratória
para me comunicar
melhor?





16 personalidades



Forças de Caráter

Autoconhecimento

Entender as próprias ferramentas de comunicação

Pessoa:

Analista
(NT)

Vigilante
(SJ)



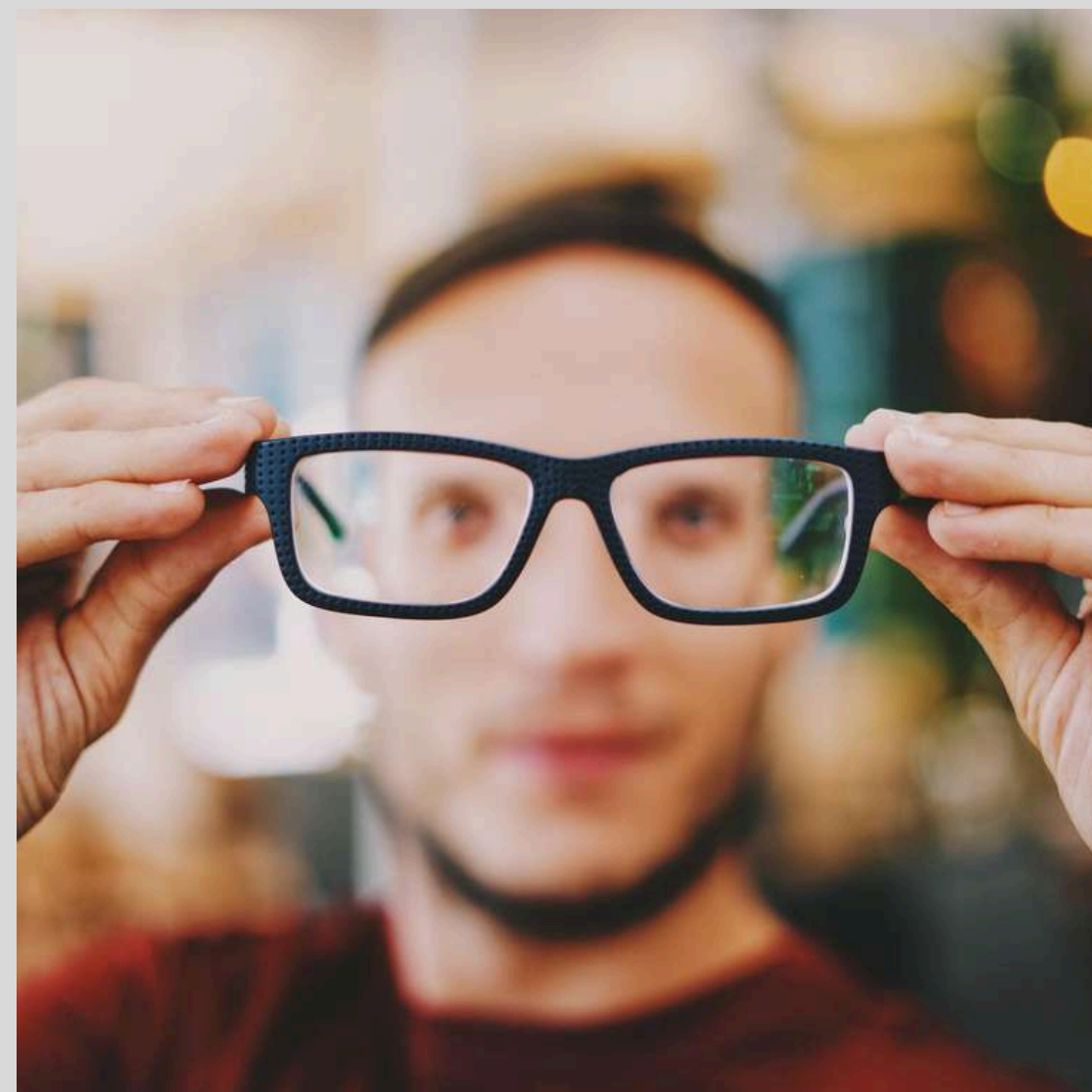
Diplomata
(NF)

Exploradora
(SP)



Personalidade

Caráter



Temperamento

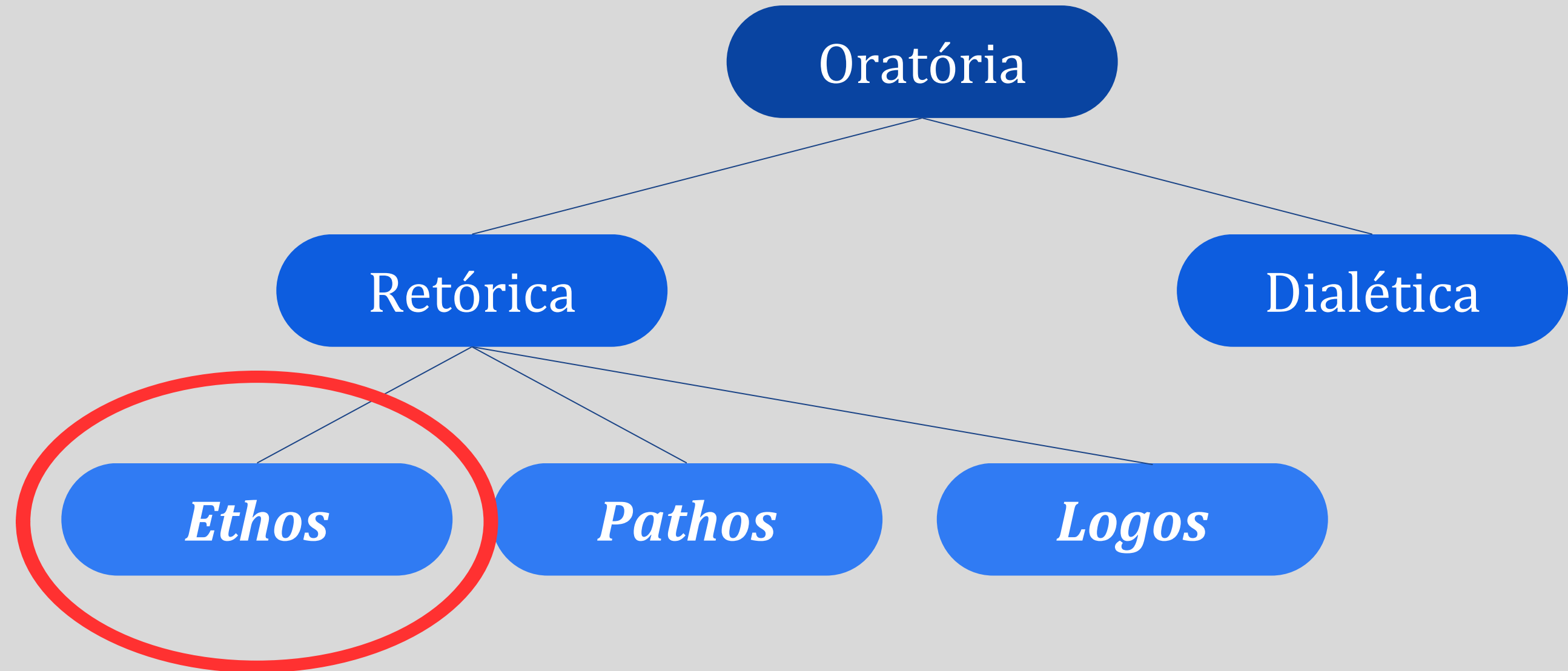
Autoconhecimento

Entender as próprias ferramentas de comunicação



Autoconhecimento

Gerar conexão a partir da sua essência



Autoconhecimento

Gerar conexão a partir da sua essência

Conquistando o direito de falar



Assertividade

Foco e precisão

Conquistando o direito de falar



Assertividade

Foco e precisão

Comunicação assertiva

- Mensagem interessante.
- Linguagem corporal consciente.
- Linguagem não-verbal.



Comunicação assertiva

Livro: "**O Poder da Comunicação Não Verbal**" de Flora Davis, 1979

A mensagem é entregue ao interlocutor com a seguinte proporção:

- 7% - Palavras: O conteúdo literal da mensagem.
- 38% - Tom de Voz: A maneira como as palavras são ditas, incluindo tom, ritmo e volume.
- 55% - Linguagem Corporal: Expressões faciais, gestos, postura e contato visual.

Exemplos de argumentos de Flora Davis em seu livro:

- "A linguagem corporal é a maneira como nos comunicamos desde o útero até o túmulo."



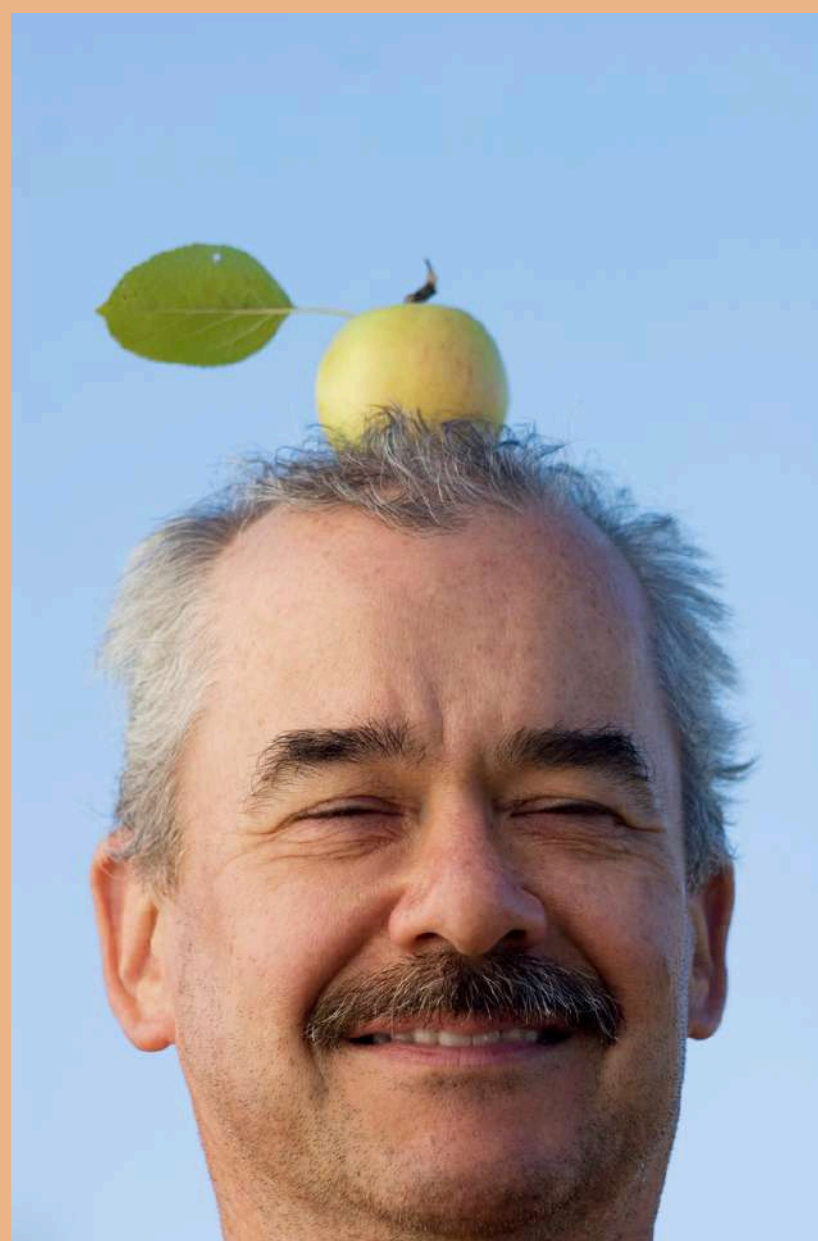
Exemplos de argumentos de Flora Davis em seu livro:

- "As palavras podem mentir, mas o corpo nunca."



Exemplos de argumentos de Flora Davis em seu livro:

- "Quando você está em sintonia com sua linguagem corporal, você se sente mais confiante e poderoso."



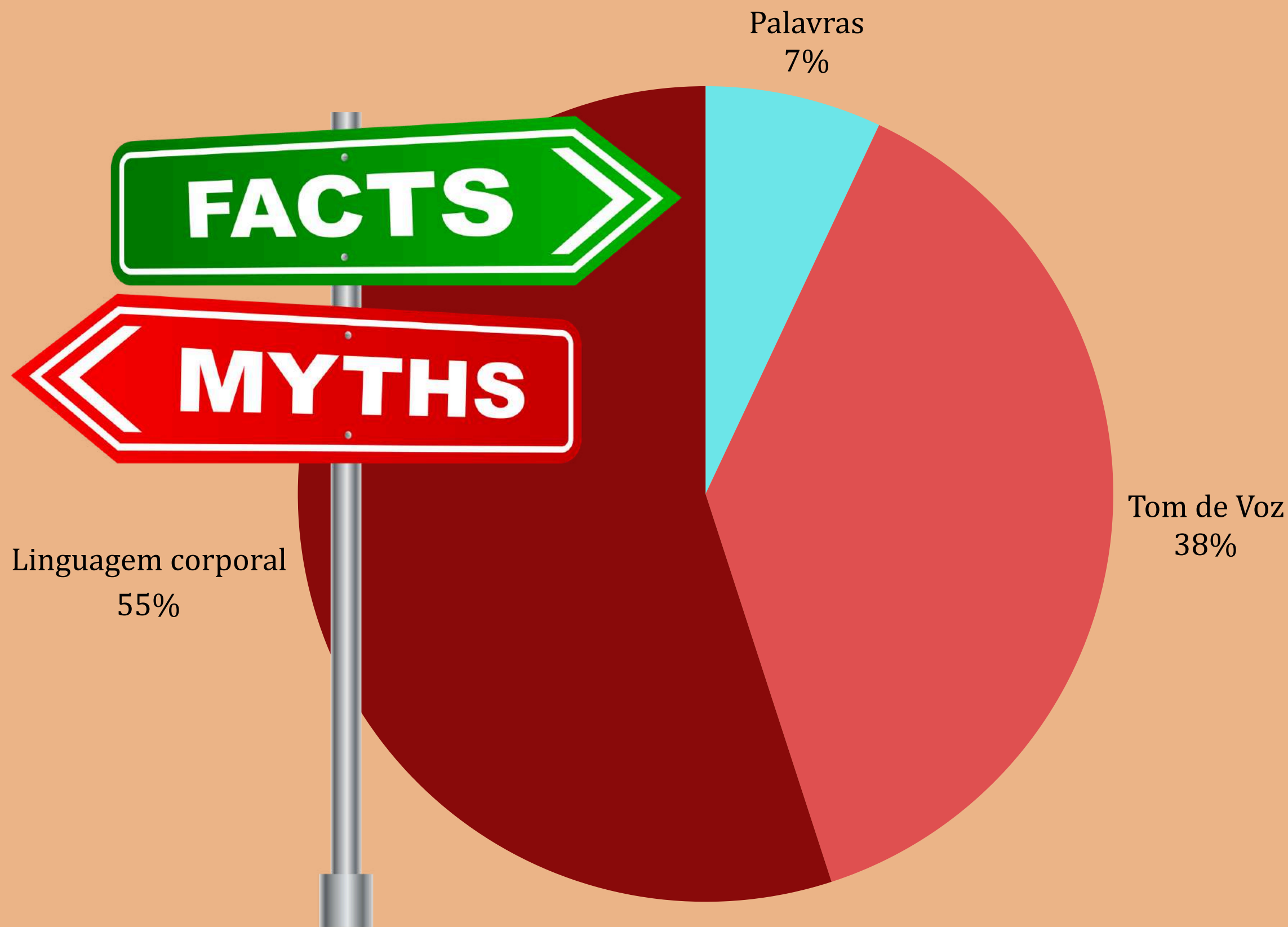
Exemplos de argumentos de Flora Davis em seu livro:

- "Ao ler a linguagem corporal dos outros, você pode entender melhor suas motivações e intenções."



Livro: "O Poder da Comunicação Não Verbal" de Flora Davis

A mensagem é entregue ao interlocutor na seguinte proporção:



Albert Mehrabian, 1967

Bacharel e mestre engenharia pelo Instituto de Tecnologia de Massachusetts (MIT).

PhD na Clark University. Professor e pesquisador na Universidade da Califórnia, Los Angeles (UCLA)

Livro: "O Poder da Comunicação Não Verbal" de Flora Davis

A mensagem é entregue ao interlocutor na seguinte proporção:

Respostas de 17
mulheres à
tonalidades e
expressões faciais
da palavra "talvez"

Linguagem corporal
55%

Palavras
7%

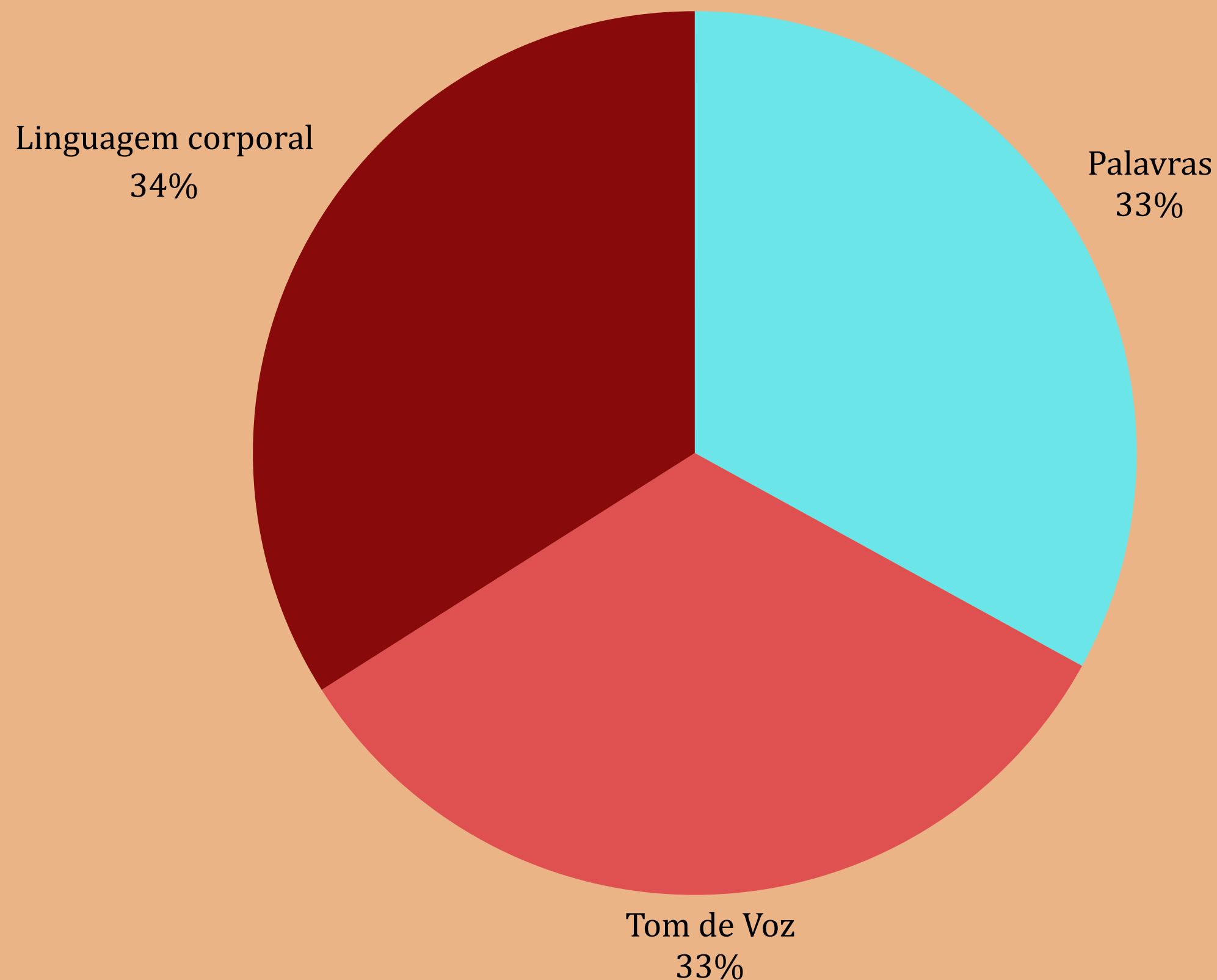
Tom de Voz
38%

Albert Mehrabian, 1967

Mito

Livro: "O Poder da Comunicação Não Verbal" de Flora Davis

A mensagem é entregue ao interlocutor na seguinte proporção:



Herb Oestreich, 1999

Oradores deveriam prestar igual atenção às palavras, ao tom de voz e à linguagem corporal – porque a **combinação** dos três contribui para uma comunicação mais **poderosa**

Design instrucional

Dimensão do Conteúdo	Dimensão do Processo					
	1- Recordar	2- Entender	3- Aplicar	4- Analisar	5- Avaliar	6- Criar
a) Factual						
b) Conceitual		Lógica do discurso	Concatenação	Simplicidade	Convicção	Que seja marcante
c) Procedimental			Consciência corporal	Direcionar foco	Criar conexão	Encantar
d) Metacognitivo			Treinamento vocal	Controlar respiração	Apoio e dicção vocal	Prosódia narrativa

Design instrucional

Tipos de Inteligência

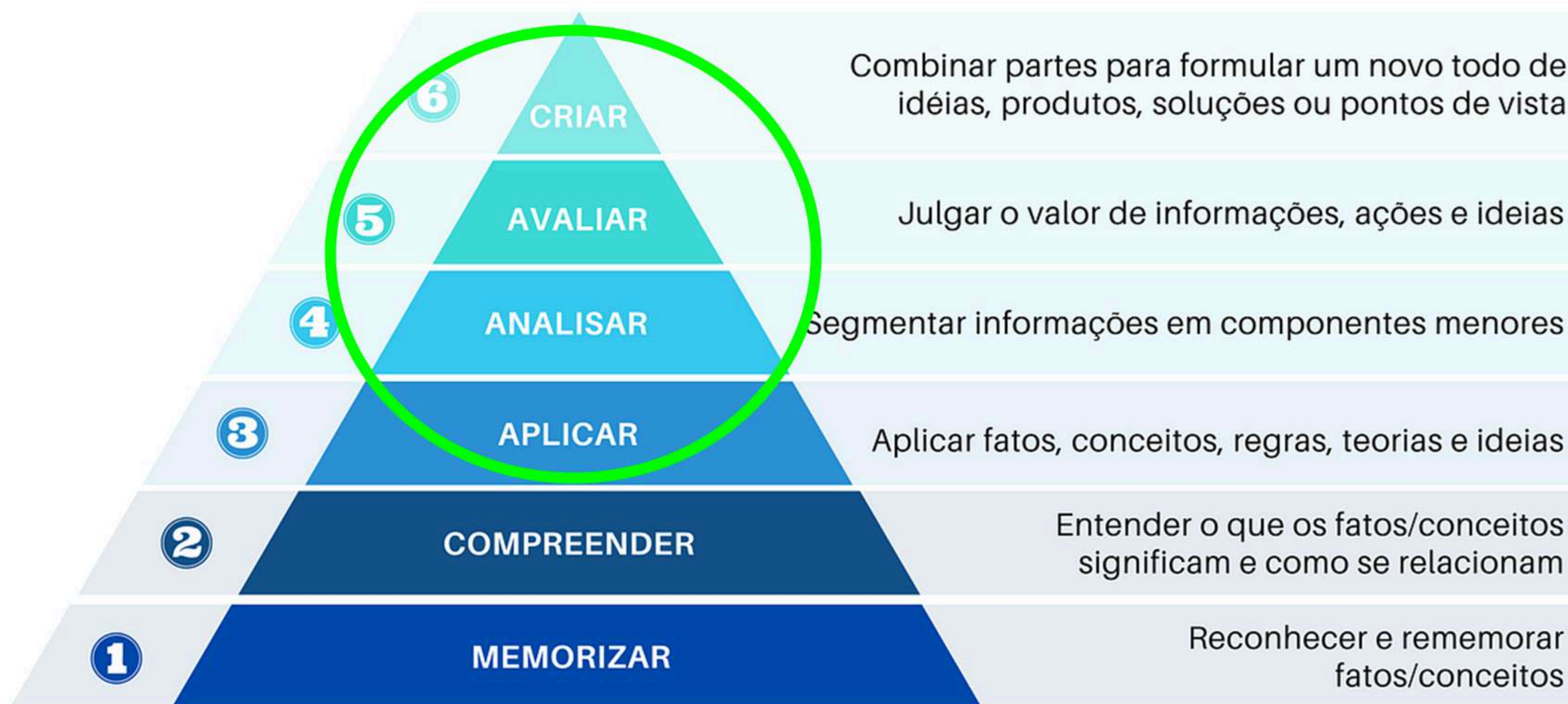
1. Cinética corporal
2. Musical
3. Lógico matemática
4. Linguística
5. Interpessoal
6. Visual espacial
7. Intrapessoal
8. Ambiental - Inovação

Design instrucional

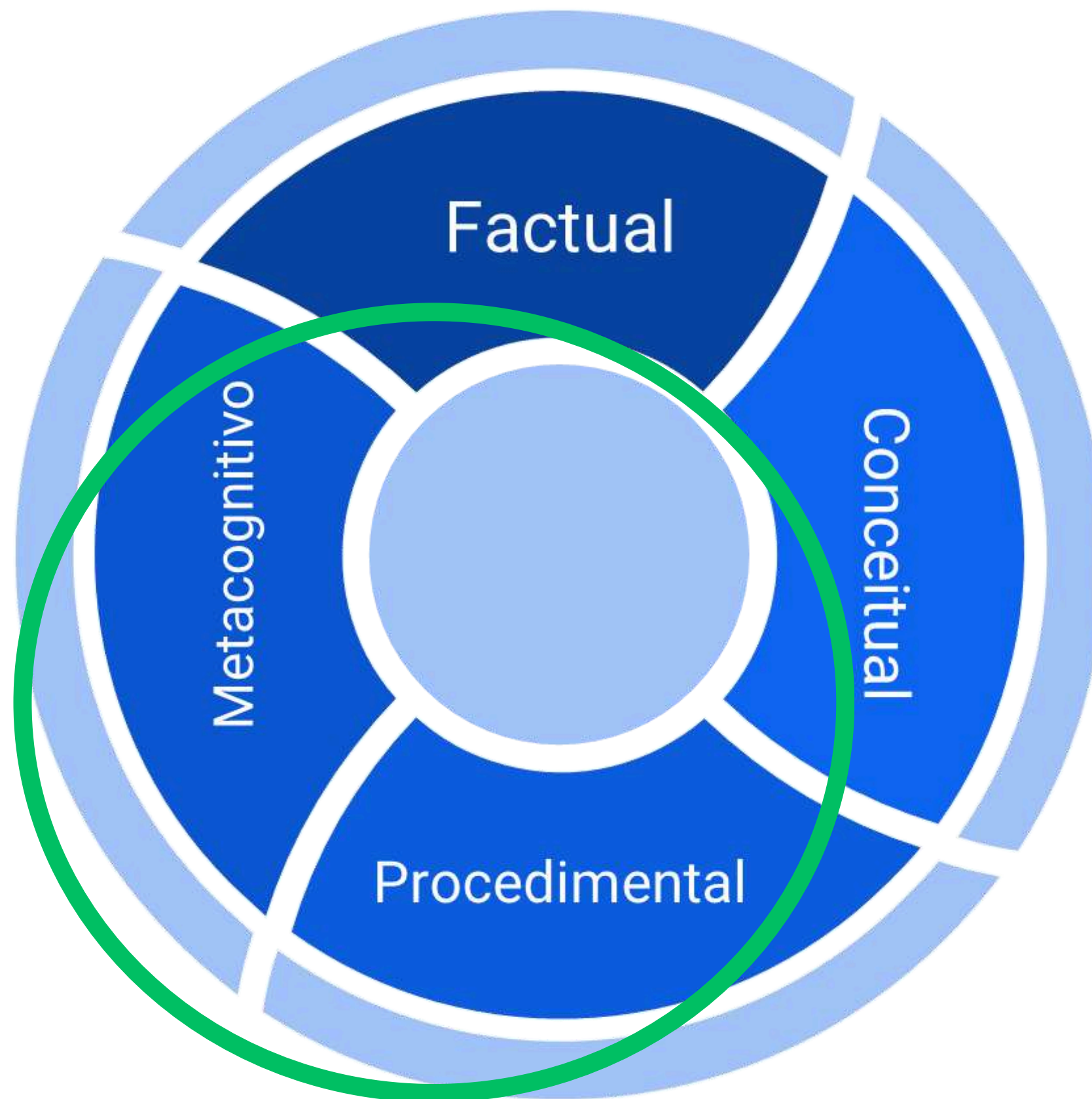


Design instrucional - Dimensões do Processo

Taxonomia de Bloom



Design instrucional - Dimensões do Conteúdo



Nosso treinamento vai desenvolver as **habilidades** de comunicação que você precisa na hora de falar, para que o nervosismo não te atrapalhe. Tudo foi pensado para uma **prática de aprendizagem eficaz** e não está focada em ~~conteúdo teórico~~.



Conquistando o direito de falar



Foco e precisão

Tom de voz

Expressão corporal

Conquistando o direito de falar



Foco e precisão

Tom de voz

Expressão corporal

Exercício prático

Foco e precisão

Tom de voz

Expressão corporal



“Batizado mineiro”
“SIM”

Intervalo

Escola de Governo
do Distrito Federal

Secretaria Executiva
de Gestão Administrativa

Secretaria de Economia



Curso

Oratória para cursos e palestras

Rodrigo Mariani



rodrigo.mariani@sejus.df.gov.br



@rodrigomariani

@egov.df

Exercício de expressão vocal

30 - 40 segundos de expiração



Metodologia Fala P10

1. Desvendar-se
2. Objetividade
3. C
4. I
5. L
6. I
7. D
8. A
9. D
10. E



Ir direto ao ponto.
Entregar o tesouro em 15
segundos.
Limitar o assunto.
Dizer onde se quer chegar;
conduzir a explicação.

Apresentação Pessoal

Segurança ao falar

Rodrigo Mariani

 rodrigomariani



Apresentação Pessoal

Segurança ao falar

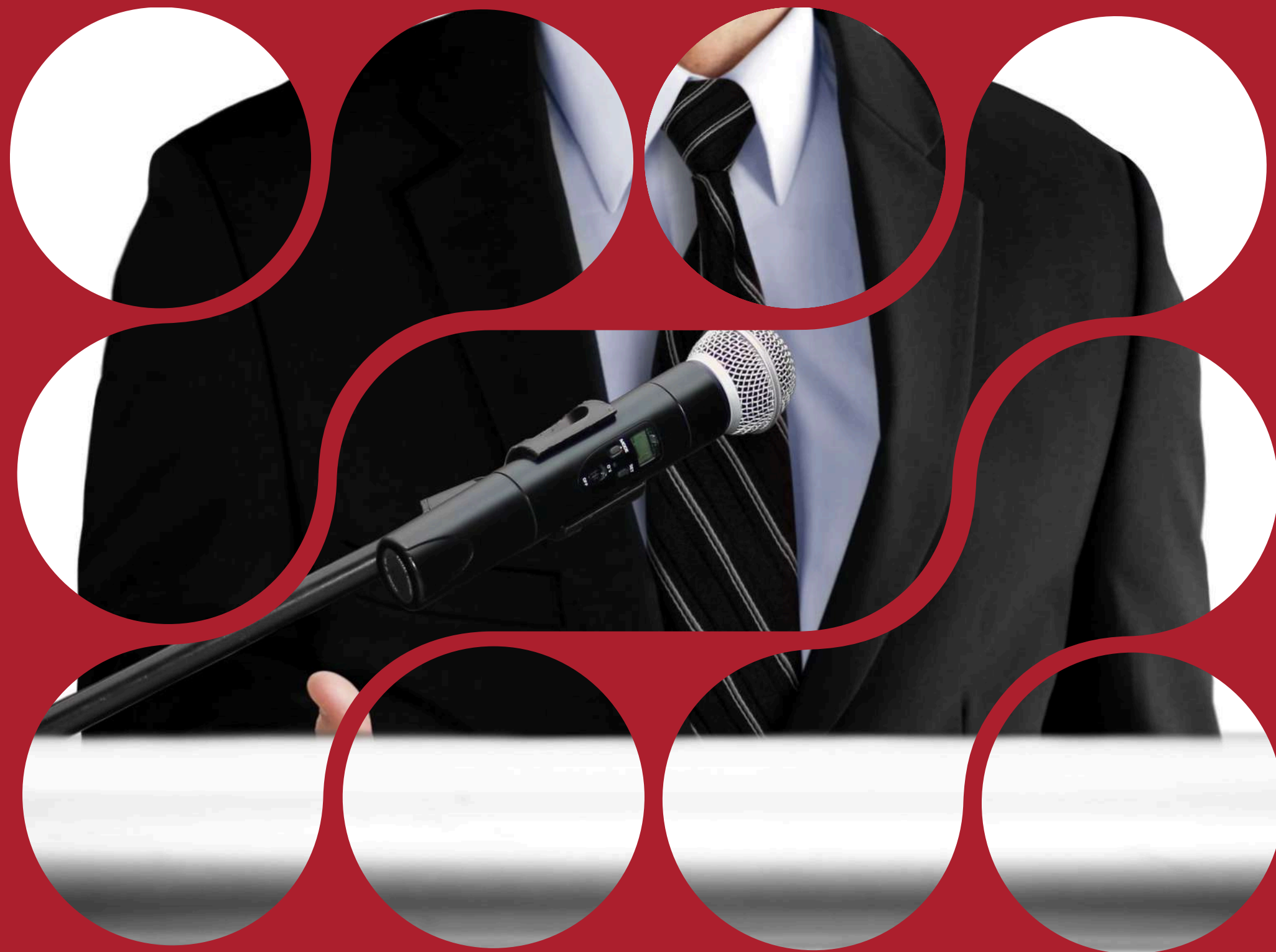
Nome

Personalidade

Formação

Onde trabalha

Eu vou utilizar oratória para...



Pessoa:

Analista
(NT)

Vigilante
(SJ)

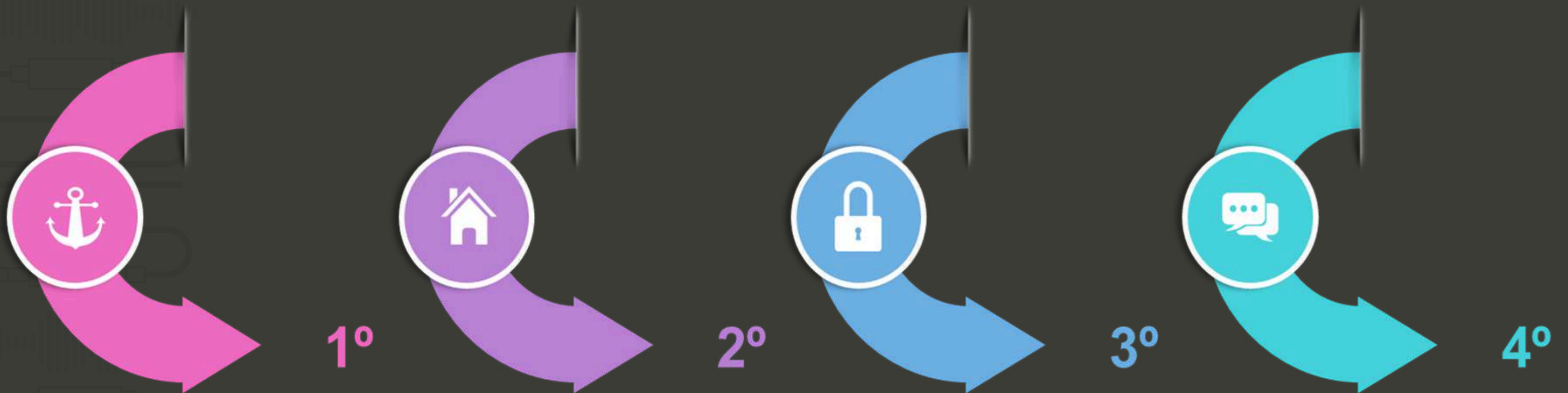
Diplomata
(NF)

Exploradora
(SP)



Oratória

FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



1º

Limitar o assunto



2º

Exemplos



3º

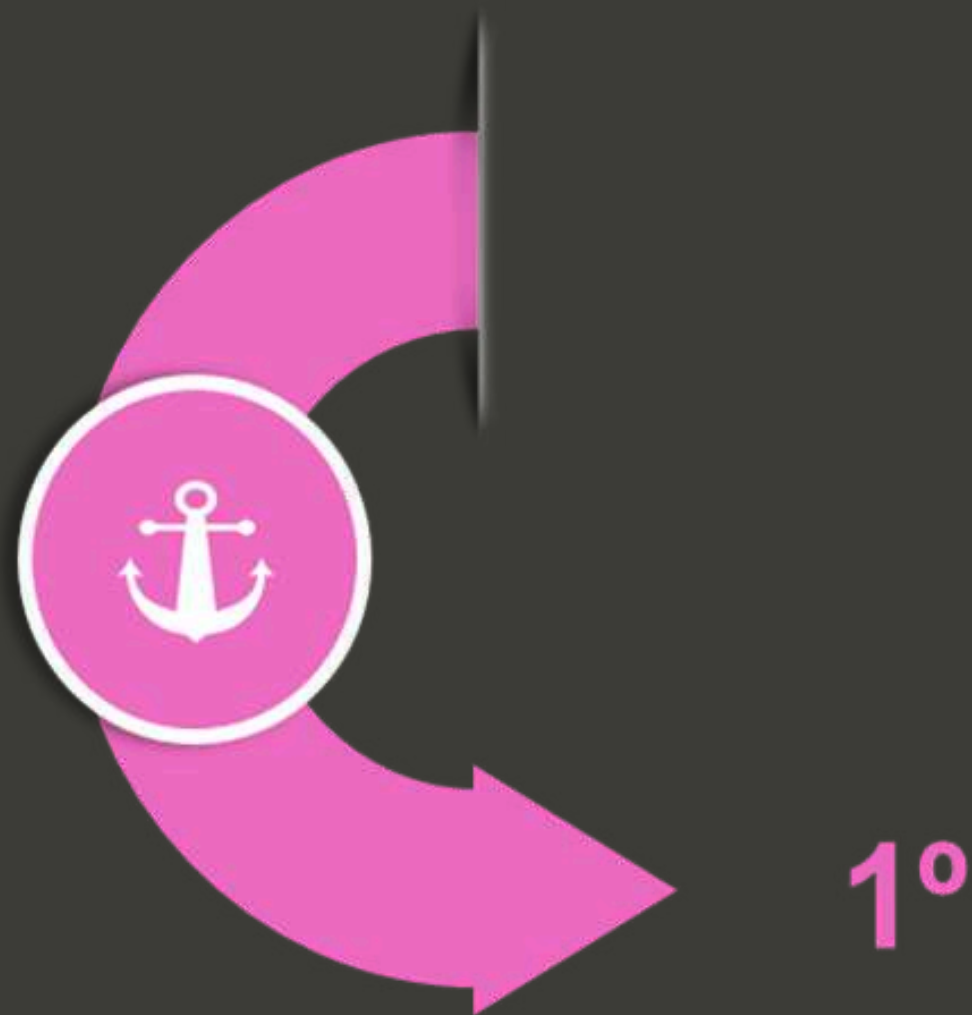
Imagens



4º

Palavras simples

FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



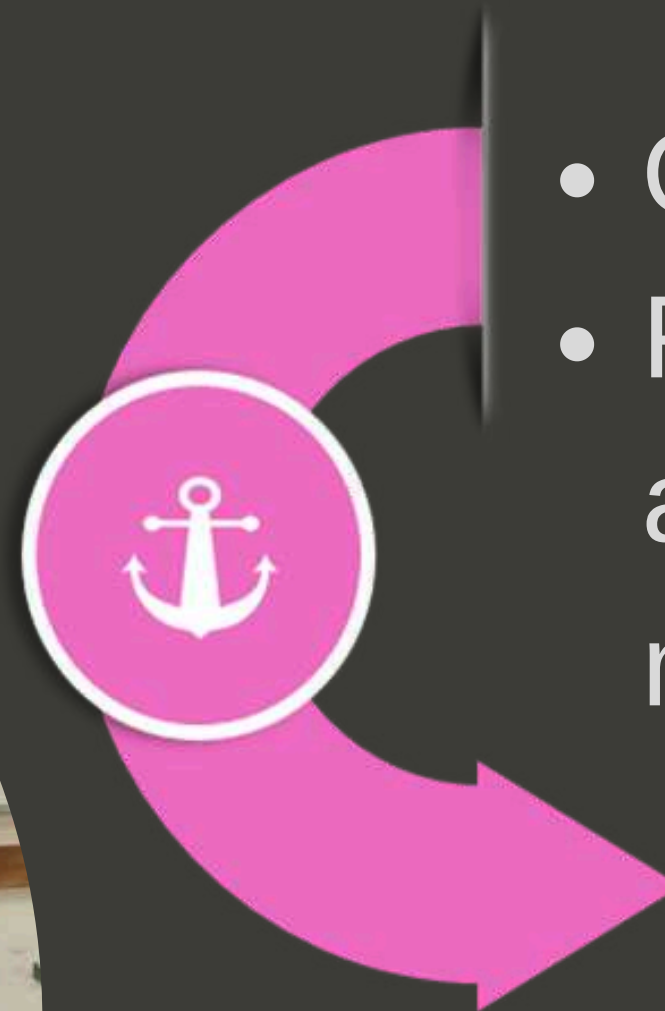
Limitar o assunto

- Qual a informação mais importante que eu quero passar?
- Qual slogan serviria para auxiliar na memorização?
- Pouco texto! Qual a ideia?

FAS - Fórmula para apresentação de sucesso

- Oratória
- Falar, com verdade e convicção, algo simples e que seja marcante!

1º Limitar o assunto



FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



Exemplos

- Quais histórias melhor resumem o meu assunto?
- Estudo de caso;
- Case de sucesso.

FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



- O laboratório do orador.
- Análise de experiências.
- Ideias em casos reais.



Exemplos

FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



Imagens

3º

- Alta **definição** para auditório e câmeras. Arte e capricho cativam.
- **Disponibilidade** pública. Ética e direitos autorais.
- **Diversidade** de figuras agregam em dinamismo e ativam a curiosidade.



UNSPLASH



pixabay

FAS - Fórmula para apresentação de sucesso

- 3D

- Definição
- Disponibilidade
- Diversidade

3º

Imagens



FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



Palavras simples

- Ficar amigo de quem te escuta.
- Discurso direto. Pontuar e respirar.
- Frases concretas, reais. Evitar conceitos abstratos.
- Princípio da ignorância. Ninguém sabe de nada! Falar com clareza, pausadamente.

FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



- Ouvir a audiência
- Sentir o ambiente e adaptar a linguagem.



Palavras simples



1º

Limitar o assunto

Qual a informação
mais importante que
eu quero passar?



2º

Exemplos

Quais histórias melhor
resumem o meu
assunto?



3º

Imagens

3D
Definição
Disponibilidade
Diversidade



4º

Palavras simples

Discurso direto.
Frases concretas,
reais.

FAS - Fórmula para apresentação de sucesso

Obrigado!

Rodrigo Mariani

 rodrigo.mariani@sejus.df.gov.br

 @rodrigomariani @egov.df

Escola de Governo
do Distrito Federal

Secretaria Executiva
de Gestão Administrativa

Secretaria
de Economia



<http://egov.df.gov.br>