




Curso  
**Oratória para cursos e palestras**

**Rodrigo Mariani**

 rodrigo.mariani@sejus.df.gov.br

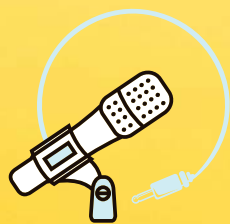
 @rodrigomariani                      @egov.df

# 10

## TÉCNICAS

Objetivo:

**GERAR INTERESSE**  
**RETER ATENÇÃO**



**Fala P10**

ORATÓRIA PRÁTICA



# 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

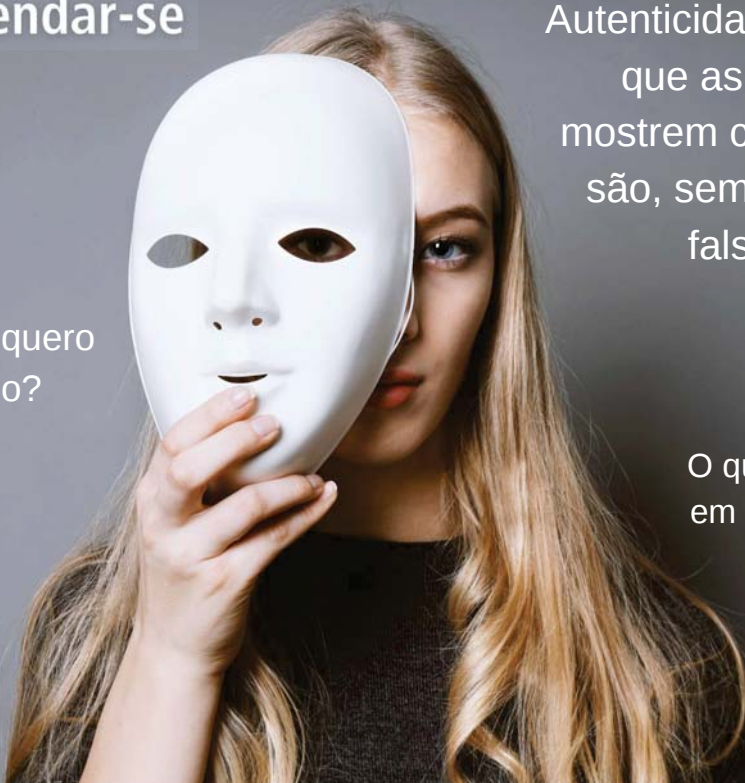
1. Desvendar-se
2. O
3. C
4. I
5. L
6. I
7. D
8. A
9. D
10. E



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

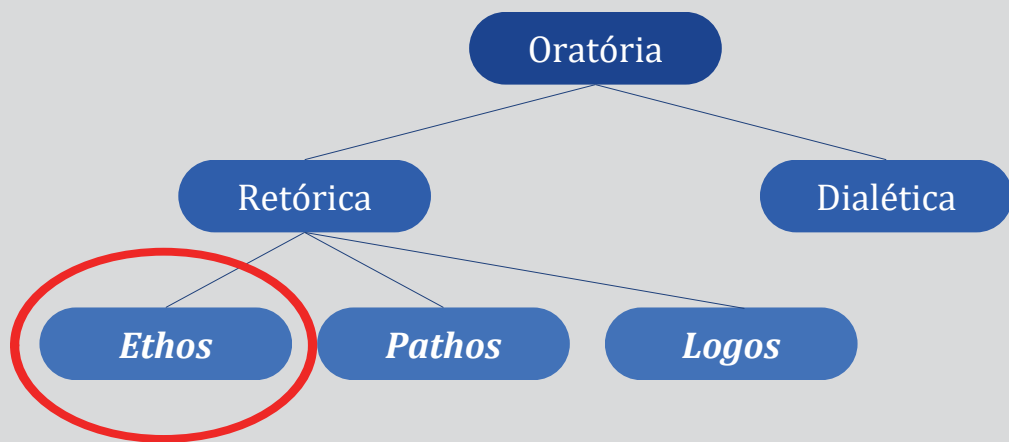
## 1- Desvendar-se

Por que eu quero falar disso?



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

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

# Autoconhecimento

Entender as próprias ferramentas de comunicação



**Caráter**

**Personalidade**

**Temperamento**



# Autoconhecimento

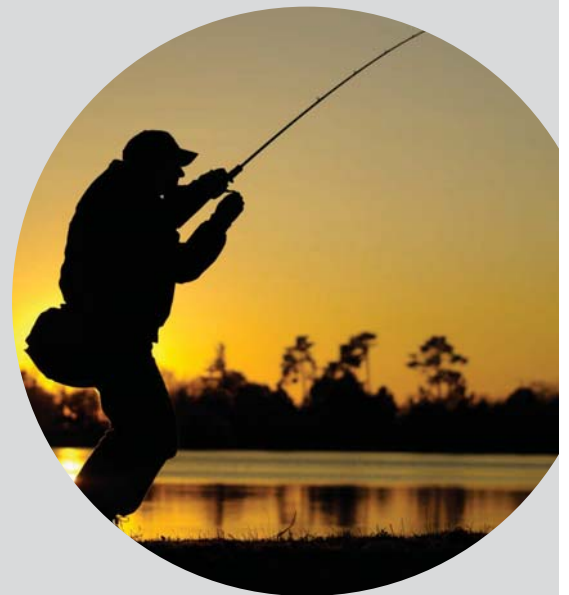
Entender as próprias ferramentas de comunicação




**Caráter**

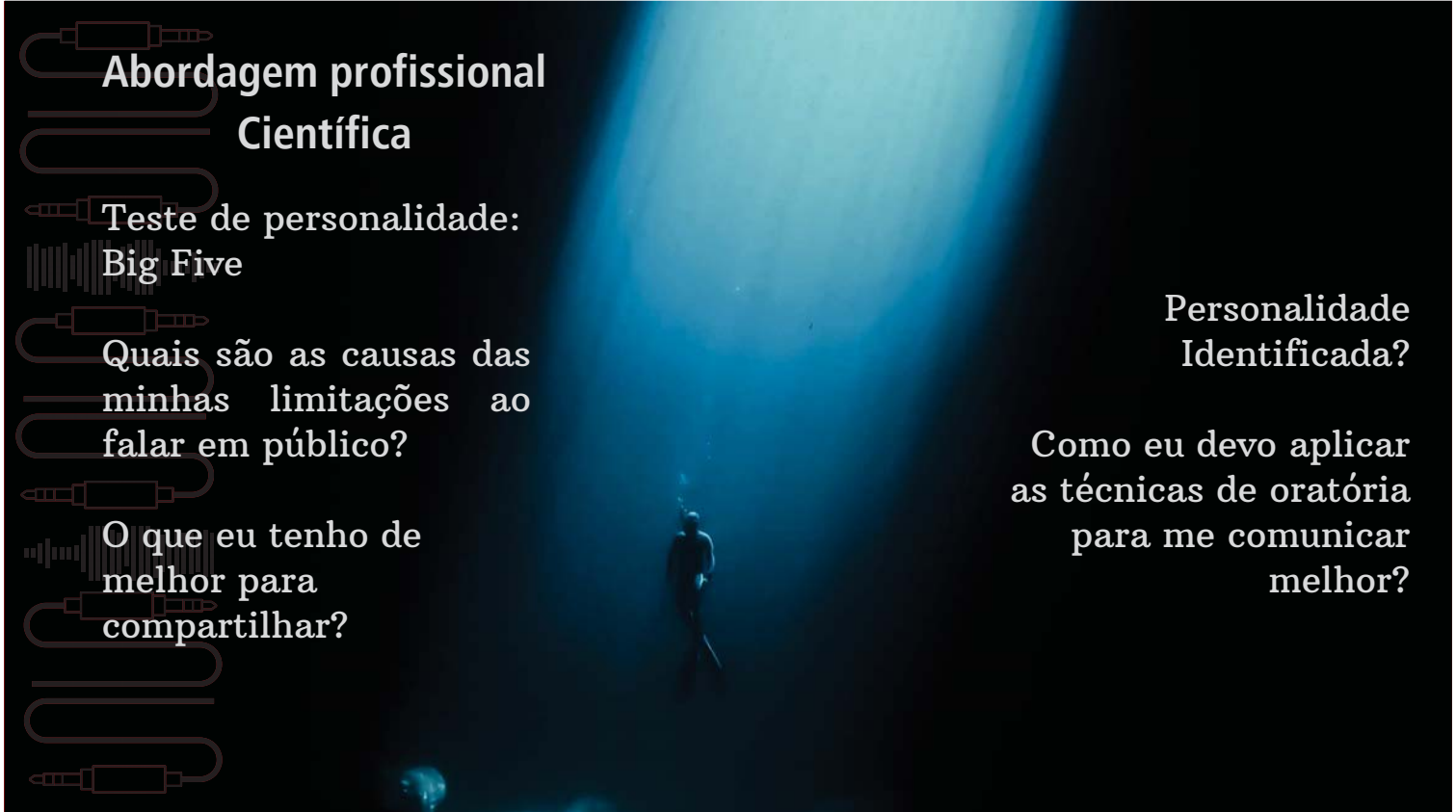
**Personalidade**

**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

1º

2º



Forças de Caráter

# Autoconhecimento

Entender as próprias ferramentas de comunicação

Pessoa:

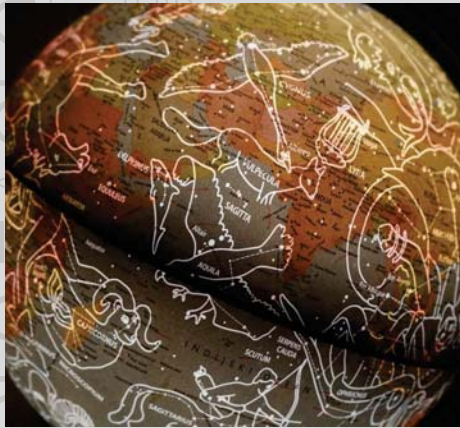
**Analista**  
(NT)

**Vigilante**  
(SJ)

**Diplomata**  
(NF)

**Exploradora**  
(SP)





**Personalidade**

**Caráter**



**Temperamento**

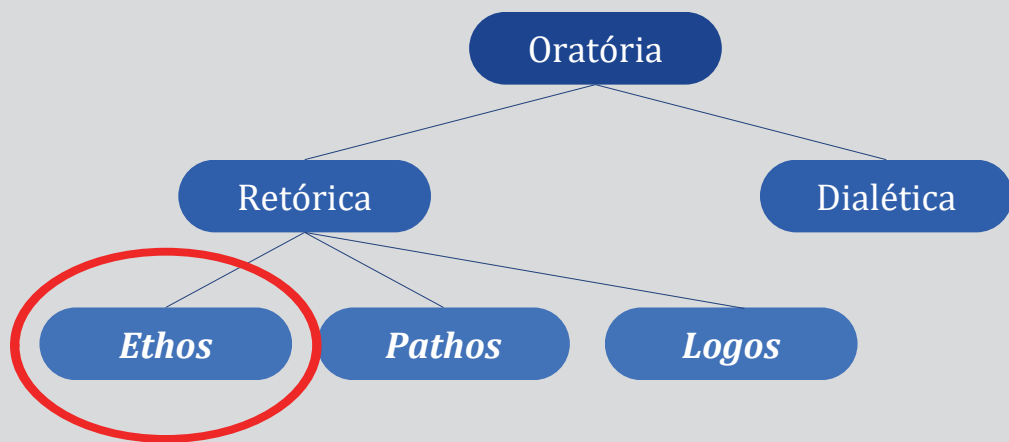
# Autoconhecimento

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

## 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."



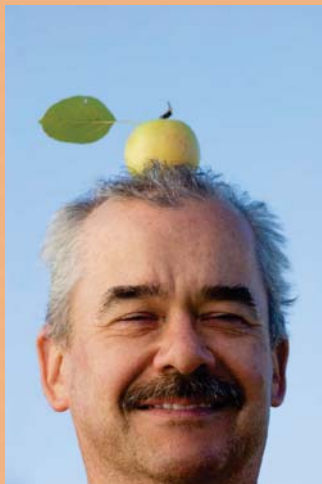
## Exemplos de argumentos de Flora Davis em seu livro:

- "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."



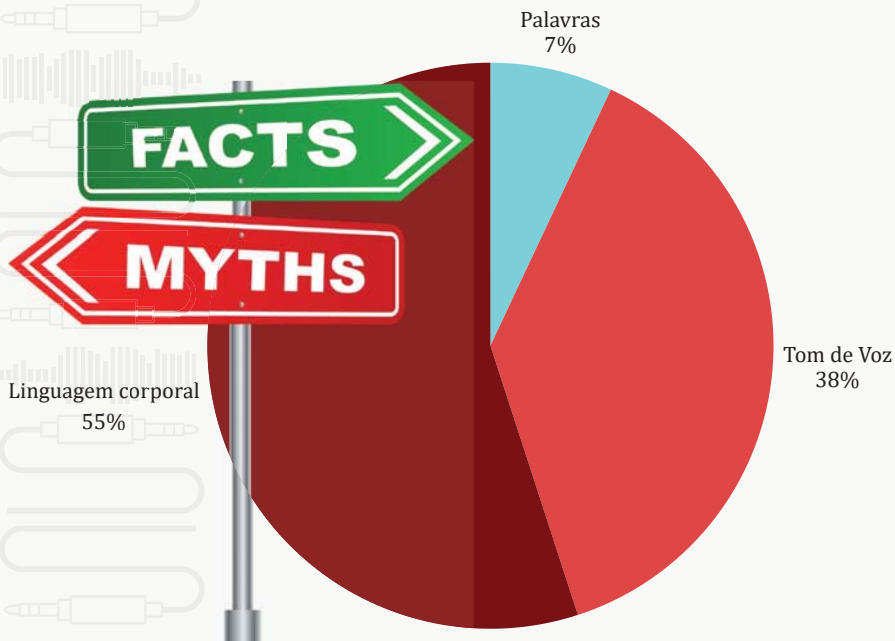
## Exemplos de argumentos de Flora Davis em seu livro:

- "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:

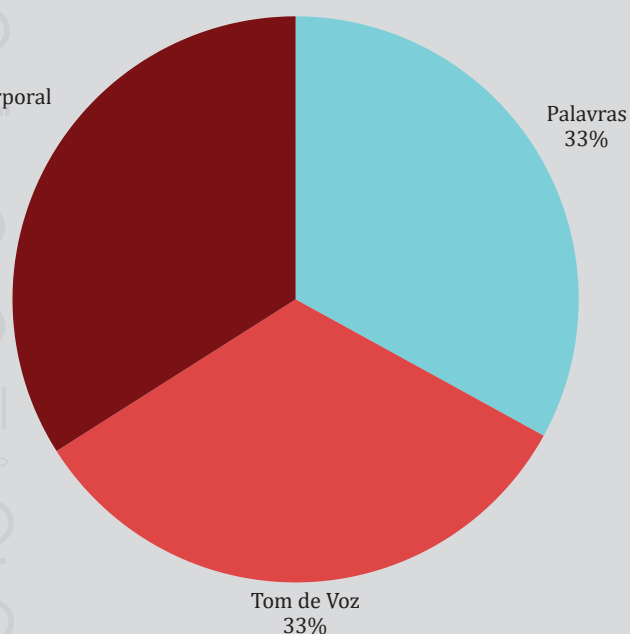
Respostas de 17 mulheres à tonalidades e expressões faciais da palavra "talvez"



**Albert Mehrabian, 1967**

*Mito*

A mensagem é entregue ao interlocutor na seguinte proporção:

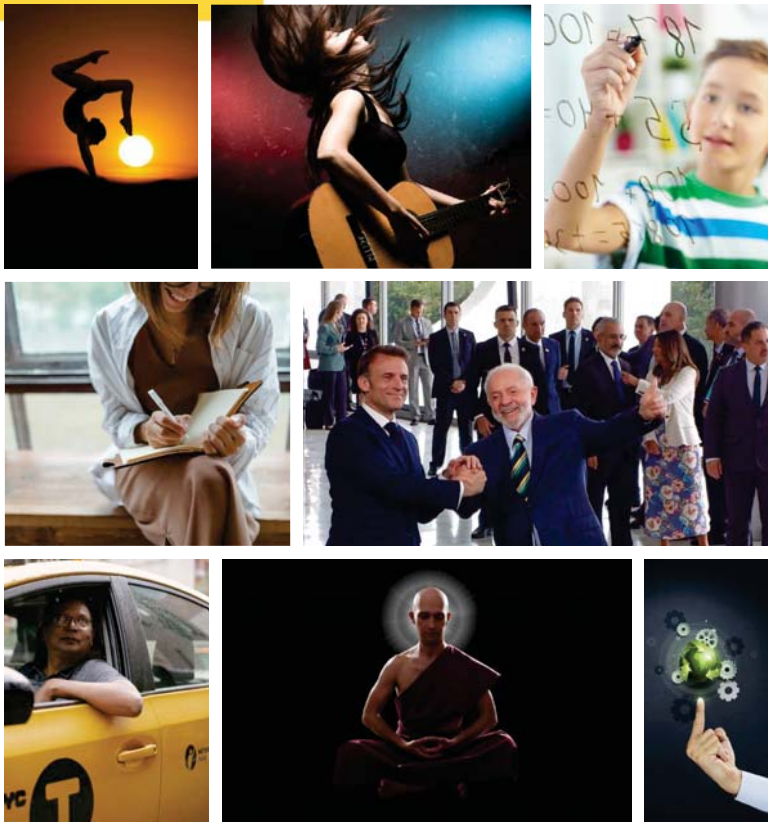


## Herb Oestreich, 1999

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		<b>Lógica do discurso</b>	Concatenação	Simplicidade	Convicção	Que seja marcante
c) Procedimental			<b>Consciência corporal</b>	Direcionar foco	Criar conexão	Encantar
d) Metacognitivo			<b>Treinamento vocal</b>	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

**Domínio  
cognitivo**

- Intelectual
- Capacidade técnica

**Domínio  
afetivo**

- Sentimento
- Emoção
- Atitudes

**Domínio  
psicomotor**

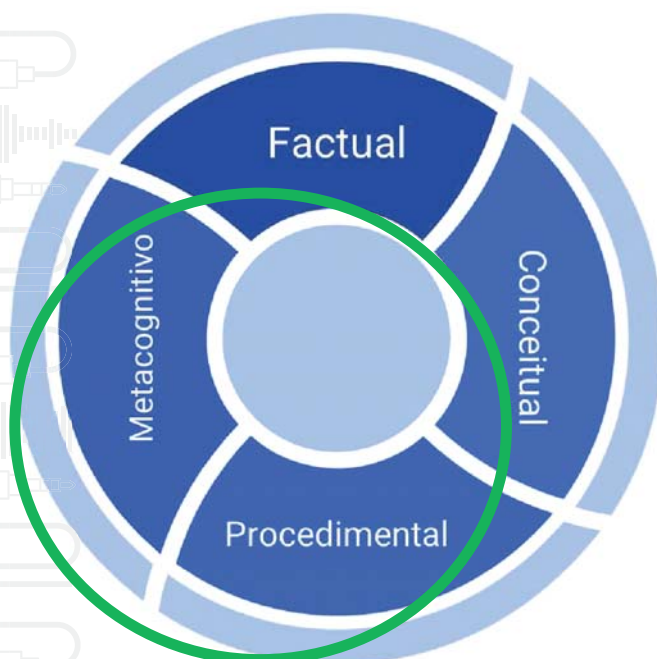
- Habilidade manuais
- Inteligência corporal
- Capacidade física

## 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~~.



Escola de Governo do Distrito Federal  
Secretaria Executiva de Gestão Administrativa  
Secretaria de Economia



A Oficina de Oratória para Cursos e Palestras apresenta:

# Ciclo de Palestras Inspiradoras

EXPERIÊNCIAS MARCANTES QUE MERECEM SUA ATENÇÃO!

Aprenda novos conceitos e novos olhares com falas breves e assertivas. Introdução e conclusão com técnicas de oratória.

Entrada Gratuita  
Local: Auditório da Escola de Governo  
Data: 23 e 25 de julho às 09h

## Inscrições abertas



Palestras - 10 minutos  
Pitch - 3 minutos  
Equipe de cerimonial

Escola de Governo do Distrito Federal    Secretaria Executiva de Gestão Administrativa    Secretaria de Economia    

## 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”

Escola de Governo  
do Distrito Federal

Secretaria Executiva  
de Gestão Administrativa

Secretaria  
de Economia



# 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.

# Objetividade

## Objetivo

Nossa fala deve se adaptar a cada contexto.



Engajamento



Entendimento



Aprendizado



# Objetividade

## Objetivo

Melhor **reforçar o essencial** do que pecar pelo excesso.



Engajamento



Entendimento



Aprendizado



Apresentação Pessoal  
Segurança ao falar

Rodrigo Mariani

 rodrigomariani



Apresentação Pessoal  
Segurança ao falar

Nome

Personalidade

Formação

Onde trabalha

Eu vou utilizar oratória para...



# Exposição à audiência

- Sentimentos?
- Sinais físicos?
- Mente?
- Medo?



MEDO = ALERTA

Proteção  
Estratégia





Medo Saudável

Corpo

Voz

Emoção

Maestria

Simplicidade

Elegância



Performance  
Fluida

Do medo à tranquilidade ao  
longo da fala.

Gratificação; Realização

Ação

# Exposição à audiência - Medo?

Filosofia



Psicologia



Espiritualidade



Escola de Governo  
do Distrito Federal

Secretaria Executiva  
de Gestão Administrativa

Secretaria  
de Economia



# Exposição à audiência - Medo?

Filosofia

"Medo não se resolve com pensamentos,  
mas com ação"

Sócrates acreditava que o medo é uma emoção que nos impede de agir.

Ele dizia que a melhor maneira de superar o medo é enfrentá-lo, tomando **medidas** para superar o que o está **causando**.



Consciência do orador

ações que direcionam o pensamento

Escola de Governo  
do Distrito Federal

Secretaria Executiva  
de Gestão Administrativa

Secretaria  
de Economia



# Exposição à audiência - Medo?

## Psicologia

O medo é uma resposta aprendida

Especialistas em terapia comportamental acreditam que essa resposta aprendida pode ser desfeita com a exposição repetida e segura à fonte do medo.



## Consciência do orador

ações que direcionam o pensamento;  
treinamento em ambiente controlado.

# Exposição à audiência - Medo?

## Espiritualidade

"O perfeito amor lança fora o medo"

(1 João 4:18)

O medo é um obstáculo ao crescimento espiritual. A melhor maneira de superá-lo é confiar em Deus e evoluir na prática da caridade.



## Consciência do orador

ações que direcionam o pensamento;  
treinamento em ambiente controlado;  
construir o melhor conteúdo para quem escuta.

# Exposição à audiência - Medo?

"O medo é uma ilusão. É uma prisão  
que nós mesmos criamos."

Paulo Coelho

"O medo é o maior obstáculo à ação."

Mahatma Gandhi



# Exposição à audiência - Medo?

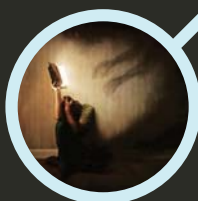
Filosofia



Psicologia



Espiritualidade



João

Do medo à tranquilidade ao longo da fala.

Ação

Focar em aplicar as técnicas.



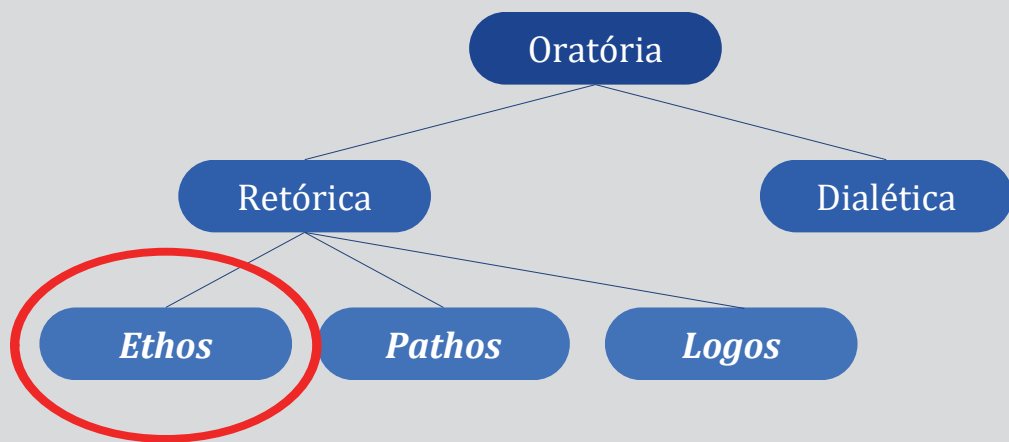
Fala P10  
ORATÓRIA PRÁTICA



## Foco e precisão

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

Qual a melhor informação que eu quero entregar?



# Autoconhecimento

Gerar conexão a partir da sua essência



A Oficina de Oratória para Cursos e Palestras apresenta:

# Ciclo de Palestras Inspiradoras

EXPERIÊNCIAS MARCANTES QUE MERECEM SUA ATENÇÃO!

Aprenda novos conceitos e novos  
olhares com falas breves e assertivas.  
Introdução e conclusão com técnicas  
de oratória.

Entrada Gratuita  
Local: Auditório da Escola de Governo  
Data: 23 e 25 de julho às 09h

## Inscrições abertas



Palestras - 10 minutos

Pitch - 3 minutos

Equipe de cerimonial



# Pitch

1- Ideia chave

2- História do problema a ser resolvido

3- Chamada para ação

# Pitch

Exemplo  
PITCH

1- Ideia chave

Olá, meu nome é Rodrigo Mariani, sou professor e estou aqui para falar sobre comunicação. Com uma boa oratória temos melhores relações pessoais e profissionais. É preciso praticar e aprimorar sempre. Não adianta ficar na teoria.

2- História do problema a ser resolvido.

Muita gente fica lendo livro e assistindo vídeo para aplicar técnicas de oratória de forma mecânica. Isso gera constrangimento por não estar conectado com a personalidade de quem fala. Já presenciei muitos casos de vergonha alheia! É preciso treinar com a sua essência, potencializando as suas ferramentas de comunicação.

3- Chamada para ação

Veja bem: o arrependimento de não tentar assombra mais do que falhar. Só aprendemos a dirigir com a mão no volante e só aprendemos a apresentar com a mão no microfone! Não perca essa oportunidade! Inscreva-se agora no ciclo de palestras!

Escola de Governo  
do Distrito Federal  
Secretaria Executiva  
de Gestão Administrativa  
Secretaria de Economia



A Oficina de Oratória para Cursos e Palestras apresenta:

# Ciclo de Palestras Inspiradoras

EXPERIÊNCIAS MARCANTES QUE MERECEM SUA ATENÇÃO!

Aprenda novos conceitos e novos olhares com falas breves e assertivas. Introdução e conclusão com técnicas de oratória.

Entrada Gratuita  
Local: Auditório da Escola de Governo  
Data: 23 e 25 de julho às 09h

## Inscrições abertas



Palestras - 10 minutos

Pitch - 3 minutos

Equipe de cerimonial

Escola de Governo  
do Distrito Federal

Secretaria Executiva  
de Gestão Administrativa

Secretaria  
de Economia



Exemplo  
PALESTRA

# Oratória

Rodrigo Mariani

Escola de Governo  
do Distrito Federal

Secretaria Executiva  
de Gestão Administrativa

Secretaria  
de Economia



# Oratória

1. Como ter uma boa oratória
2. Como fazer uma apresentação de sucesso

# Oratória

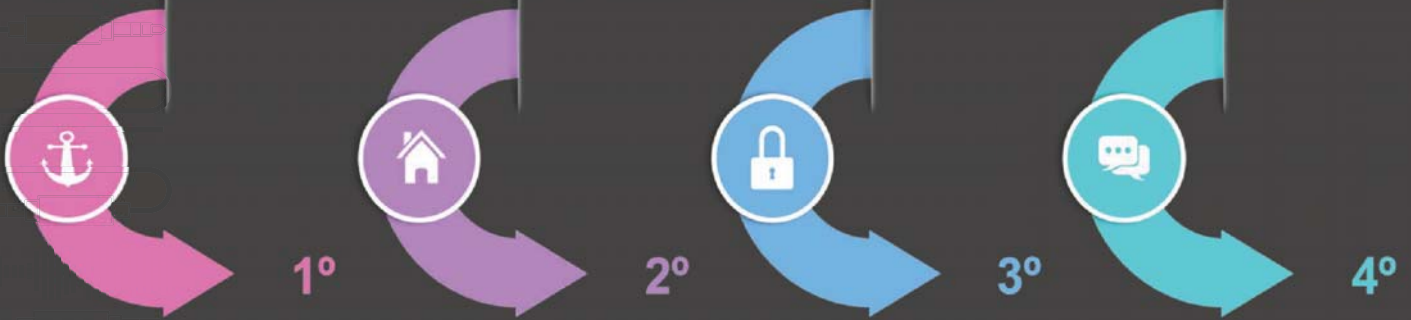
1. Como ter uma boa oratória

Falar, com verdade e convicção, algo simples e que seja marcante.

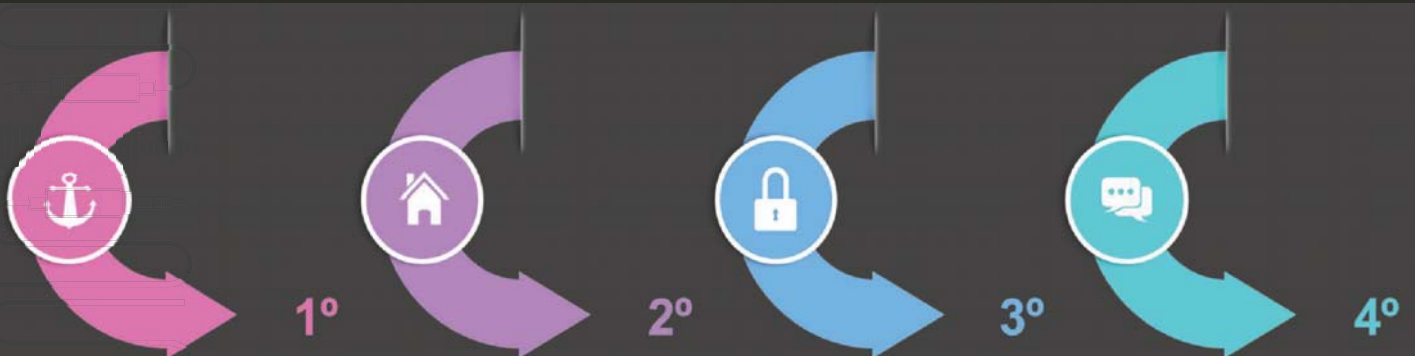
Simplificar, do seu jeito.  
Falar devagar, respirando e gesticulando.  
Não ter medo do silêncio.

# Oratória

## FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



## FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



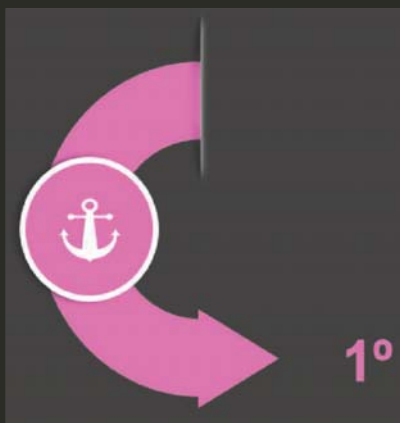
Limitar o assunto

Exemplos

Imagens

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



Exemplos

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

## FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



Imagens

- 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

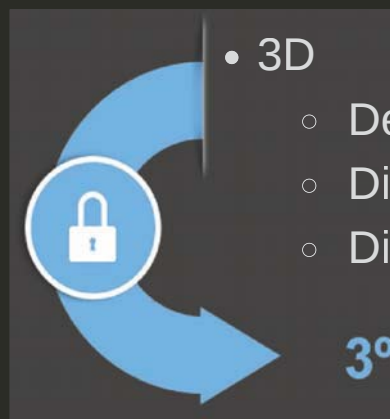
Escola de Governo  
do Distrito Federal

Secretaria Executiva  
de Gestão Administrativa

Secretaria  
de Economia



## FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



Imagens

- 3D
  - Definição
  - Disponibilidade
  - Diversidade

Escola de Governo  
do Distrito Federal

Secretaria Executiva  
de Gestão Administrativa

Secretaria  
de Economia



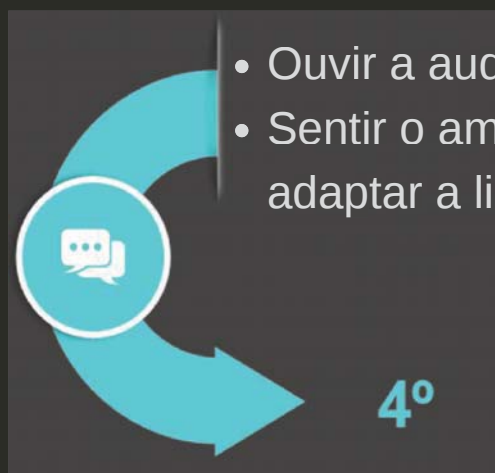
## FAS - Fórmula para apresentação de sucesso



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



Palavras simples

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

# Resumindo:

Ter uma boa oratória é:

Falar, com verdade e convicção, algo simples e que seja marcante.



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>