

ALTA PERFORMANCE DE COMUNICAÇÃO PARA PROFISSIONAIS DE DIREITO

Francine Aparecida de Oliveira¹

RESUMO

Procurar falar em público de improviso sem muito conhecimento do assunto é a melhor forma para se tornar um bom orador, entretanto é a pior maneira de conseguir credibilidade em sua fala. O motivo é simples: para ser compreendido pelo receptor, você deve ter uma fala clara, simples e com fatos e dados que possam embasar e fundamentar o conteúdo de seus argumentos. O que nem sempre de improviso você conseguirá para reforçar sua comunicação.

É neste contexto que descrevemos abaixo algumas dicas para que você tenha sucesso ao falar em público e seja compreendido pela audiência produzindo respostas do conteúdo apresentado obtendo êxito em suas audiências.

Palavras-chave: Oratória. Performance. Advogado. Comunicação. Medo. profissionais

ABSTRACT

Search impromptu speaking in public without much knowledge of the subject is the best way to become a good speaker , however it is the worst way to get credibility in his speech . The reason is simple : to be understood by the receiver , you should have a clear , simple and speak with facts and figures that can support and explain the content of their arguments. What is not always suddenly you'll be able to strengthen their communication.

In this context, listed below are some tips for you to succeed when speaking in public and be understood by the audience answers producing content presented succeeding in your audience .

INTRODUÇÃO

A habilidade de comunicação de um advogado e estudante de direito é assunto central e estudado neste artigo.

Disse Aristóteles discípulo de Platão 400 a.C. : “A habilidade para expressar uma ideia é tão importante quanto à própria ideia”.

Muitas pessoas alegam ter um verdadeiro pavor de expressar suas ideias em público independente de ser um número pequeno de pessoas no grupo uma grande plateia. Uma pesquisa feita com 3000 americanos na qual se procurava saber qual o maior medo dos homens: altura, insetos, águas profundas, problemas financeiros, falar em

¹ Graduanda do 6º período do Curso de Direito - FADIVA. Orientadora Ms. Vânia Maria Bemfica Guimarães Pinto Coelho.

público, morte e outros, identificaram que: 41% das pessoas têm medo de falar em público e 19% tem medo da morte, os outros 40% foram distribuídos entre as outras opções. Esta pura realidade indica que: em um funeral a maior parte das pessoas prefere estar no lugar do morto a ter que fazer um discurso em público em homenagem ao falecido.

E você faz parte de qual estatística? É um profissional audacioso e fala com muita firmeza e segurança? Ou também confessa que não se sente seguro e confiante para falar em público?

Seja você audacioso ou inseguro em sua oratória, este artigo, tem como objetivo de levar o advogado ou estudante de direito há um processo de coragem para enfrentar uma audiência, para enfrentar um júri e falar muito melhor com clareza e simplicidade ainda que venha o frio na barriga nos momentos iniciais da sua fala, mas poderá controlar os seus medos e insegurança com técnicas e conhecimento.

Quando se vê um advogado (a) ele deve está sempre bem vestido e deve ser bem articulado é o que todos imaginam. Se ao contrário disto suas roupas não estiverem bem alinhadas e o que é pior não houver segurança em suas argumentações ele passa a perder credibilidade no mercado competitivo. Portanto, será sempre melhor se aprimorar sua capacidade de oratória. Em atividades do dia a dia sempre haverá situações em que deverá expressar suas ideias, seja uma audiência, seja uma reunião com juiz, ou outros profissionais da área, seja uma palestra, um treinamento de equipes, ou até mesmo um discurso para amigos em uma festa de confraternização. Em todos esses casos você passará pelo filtro da análise do público que definirá se você foi bem sucedido ou não em sua comunicação.

Qualquer pessoa desde que queira pode aprender as técnicas de comunicação e aumentar sua eficiência pessoal e profissional na argumentação. Enquanto estudante de direito, você deve buscar este desenvolvimento para que quando chegar a advogar já consiga se comunicar com calma, firmeza e clareza.

1 ESTUDO DAS VARIÁVEIS PSICOLÓGICAS QUE ENVOLVEM O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

Para falar bem em público não necessariamente precisa ser uma pessoa desinibida, apesar de ajudar muito. Mas, é necessário conhecer as técnicas e treinar

muito. Pois ter ideias e medo de expô-las é falta de habilidade de comunicação e de nada adianta ter uma boa ideia se não conseguir transmiti-la. Não há nada que qualquer pessoa não possa aprender na arte de falar em público. Tudo é questão de técnica e auto confiança.

1.1 O medo

Por que será que as pessoas ao falar em público sente aquele frio na barriga? Tremedeira?

O medo na verdade não é de falar e sim da reação das pessoas. Ele nasce do perigo e da incerteza. Ninguém quer fazer papel de bobo. O que ocorre é que temos uma vaidade e não queremos errar diante das pessoas. Costumo dizer o seguinte: se quando formos falar em público lembrarmos que as pessoas que estão na plateia são apenas pessoas, gente como a gente mesmo, que possui as mesmas necessidades fisiológicas que nós, que também sentem ou sentiram medo de serem fracassadas em determinados momento da vida, você não sentirá jamais intimidado ao falar em público e nem sentirá borboletas voando na sua barriga e muito menos tremor em suas pernas.

Só posso falar de algo que eu entenda com profundidade, que tenho domínio e vivência e que esteja realmente preparado. Este é o primeiro passo para eliminar o medo.

Sabe por que os trabalhos da faculdade sempre são difíceis de apresentar? Porque simplesmente não temos conhecimento aprofundado do assunto. É um conhecimento superficial, então vem o medo de como seu professor irá avaliá-lo? Como seus colegas irão enxergá-lo?

A boa notícia é que todos nós sentimos medo. Isto acontece porque temos a necessidade de nos proteger sempre. E a proteção para não ser criticado pelo público faz com que nos momentos iniciais da apresentação as glândulas supra renais entra em funcionamento e libera a adrenalina no sangue fazendo com que nos movimentemos mais rápido e falemos mais rápido na intenção de fugir logo daquele perigo.

Mas, diante do público, no momento de um júri ou uma audiência não é possível fugir. Então vem o branco, as pernas bambeiam, as mãos ficam trêmulas e pode ter até um taquicardia. Para que esta sensação diminua é preciso ter

conhecimento do assunto em que irá abordar e prática. Além de saber organizar suas ideias de maneira clara, objetiva e conhecer as expectativas dos ouvintes.

Temos três tipos de medo: o medo, insegurança e/ou apreensão inicial por parte de quem já está acostumado a falar em público. Trata-se de um processo mecanismo de defesa, onde há o aumento da adrenalina no sangue que faz com que aumenta a velocidade afim de rapidamente resolver qualquer imprevisto e aos poucos nos sentimos mais seguro e voltam ao normal. Medo por não ter experiência ou por achar que não está suficientemente preparado. Neste caso precisamos ter medo mesmo. Não há mágica. Só fale em público se realmente estiver preparado. Você vencerá o medo se tiver preparado. E por fim mesmo preparado, apenas imaginar falar em público já causa suadores e mal-estar. Trata-se de uma fobia conhecida como glossofobia – medo de falar diante dos outros – ou atelofobia – medo de imperfeição. Neste caso o indicado é um tratamento com o um especialista. O aprendizado das técnicas de comunicação pode ajudar, mas não será suficiente. (ARAÚJO FILHO, 2009, P.5)

1.2 NÃO TENHA MEDO DO MEDO

Você já participou de uma palestra que te deu sono? Ficou contando as horas para terminar? Me lembro que fui em uma palestra outro dia e aproveitei para levar minha filha de 13 anos, tendo em vista que o tema era para um público feminino e que alcançava as expectativas dela também. Era menos de dez minutos de palestra quando ouvi um ronco, olhei para o lado era minha filha dormindo. Tentei cutucá-la e despertá-la, ela até que acordou mais não conseguia ficar acordada e prestar atenção para ouvir a palestra. Pensei: Nossa acho que ela é muito nova para estar aqui! Foi quando olhei para o outro lado na outra fileira e avistei mais pessoas “pescando” e quase dormindo também. Daí ficou claro que não era um problema de idade. Aliás, o bom orador é aquele que consegue falar do mesmo assunto tanto para uma criança quanto para um idoso de maneira que todos compreendam com a mesma eficiência. Bom, voltando ao assunto da palestra para mulheres. A oradora daquela noite era uma empresária de renome que não conseguiu transmitir sua mensagem. Minha filha acordou ao final de uma hora e meia de palestra com as poucas palmas que sobraram daqueles que conseguiram permanecer acordado. Pois é! Esta palestra é exatamente aquela em que o apresentador não conseguiu dominar o seu medo e não foi feliz ao atrair a atenção do auditório, demonstrando não ter nenhuma técnica de

comunicação para transmitir seu recado. É exatamente isto que devemos evitar. Imagine você advogado(a) em um júri popular e não conseguiu transmitir sua fala com clareza e dominar seus medos. Certamente seu cliente e família serão os mais prejudicados. Sua imagem ficará denegrida perante o Juiz, os demais advogados, os jurados e futuros clientes. Para conseguir a atenção do auditório e deixar agradável sua fala é preciso técnica e treino, treinar e treinar muito antes de fazer uma apresentação.

Quando ocorre o processo da eliminação do medo você passa a falar com o auditório e não ao auditório. É como você pintar um quadro em branco onde sua imaginação começa a fluir e as cores começam a aparecer dando forma ao seu desenho. Na sua fala não deve ser diferente, você visualiza a cena narra os fatos de acordo com sua imaginação e seu ouvinte vai criando um mapa mental facilitando-o na compreensão da transmissão de sua ideia. Ao alcançar este processo sua oratória certamente será bem sucedida.

As nossas capacidades de aprender e comunicar advêm de nossa habilidade de criar mapas mentais. Eles são construídos a partir da informação dos cinco sentidos ou dos “sistemas de representação”: visão, audição, tato, paladar e olfato. Os nossos sentidos constituem a forma ou estrutura de pensamento, comparado ao conteúdo. Todo pensamento que temos, independentemente do conteúdo, dependerá das imagens, do som, das sensações, dos odores ou paladares, e de maneira como essas representações se relacionam umas com as outras. (DILTS, 1997, p. 53)

Mesmo os grandes oradores, professores e palestrantes confessam sentir medo no momento de suas apresentações e ter reações de “ frio na barriga”. Isto se dá pelo fato de cada apresentação ser única, é um público diferente, com anseios diferentes. Para facilitar, é bom ter informações do perfil do seu público antes da apresentação para que consiga atender as necessidades do seu ouvinte no momento de sua fala.

Portanto, não tenha medo do medo porque ele não irá desaparecer você apenas precisa saber controlá-lo e estar sempre preparado. Estudar seus casos, conversar com o cliente antes da audiência, levantar fatos e dados para complementar na sua fala, fará toda diferença e lhe trará segurança para enfrentar um audiência.

2 OBJETIVOS ESTRATÉGICOS E ARGUMENTAÇÃO

2.1 Tom de voz

Procure sempre usar sua voz adequadamente a cada oração em que disser. Imagine que você vê um ET e fala aos presentes de maneira simplória sem muito entusiasmo. Com certeza eles vão ouvir mais não vão dar tanta importância. Se ao contrário disso você se entusiasmar, utilizar uma voz de espanto, certamente irá chamar a atenção. Utilize um vocabulário amplo. Faça pausa nos momentos necessários e evite frases longas. “Um estudo realizado pelo psicólogo Albert Mehrabian conclui que a transmissão da mensagem do orador para os ouvintes tem a fluência de 7% da palavra, 38% da voz e 55% da expressão corporal.”(POLITO, 2008, p. 99).

Os gestos, movimentação do corpo, o olhar e entonação da voz são fatores muito importantes na comunicação. Como você administra os 93% da apresentação?

3 PREPARANDO O TEMA PARA UMA PALESTRA

Um profissional de direito além de enfrentar muitas audiências, pode ocorrer de ser convidado para uma palestra ou entrevista de determinado assunto relevante para a sociedade. A etapa da preparação do tema é uma das mais importantes, pelo fato de ser seu ponto de partida. A preparação adequada do tema deverá ser algo atual, ainda que seja antigo, porém ao menos deverá ter uma roupagem nova trazida para a realidade atual.

Outro ponto fundamental na preparação do tema, é que o profissional de direito deverá ter familiaridade com o assunto, fale daquilo que goste, e procure trazer um assunto mais próximo no tempo e no espaço para seu ouvinte. Ou seja, se for convidado para uma entrevista e derrepente o assunto do momento é sobre a Descriminalização do Aborto no País, você poderá embasar sobre as possíveis leis e suas consequências para tal questão, trazendo o assunto num contexto geral, porém não saindo da sua área jurídica. Outro assunto interessante por exemplo, da área

política: digamos que está em ano político e você como advogado(a) foi convidado para dar uma entrevista ou fazer uma apresentação, neste momento você poderá aproveitar para pontuar os desconhecimentos das leis brasileiras dos políticos e o que faz transparecer positivamente ou negativamente diante as câmeras.

Então veja bem: mais do que escolher o assunto é você conseguir fazer a ligação do assunto com a atualidade trazendo-o para a realidade do cotidiano.

3.1 Preparação do conteúdo

Aqui você deve se preparar o suficiente para apresentar o conteúdo de forma a conseguir esgotar todas as possibilidades. Pesquise artigos, leia diversas obras, converse com outras pessoas sobre o tema. De posse de todas as informações é hora de você selecionar as mais importantes em tópicos e iniciar o desenvolvimento de sua apresentação, seu relatório, artigos, etc...

Com o seu objetivo definido, você deverá preparar seu conteúdo respondendo as questões que lhe forem pertinentes para que consiga atingir o resultado satisfatório. Sua audiência precisa compreender o que quer dizer? Onde quer chegar? Quando? Como? E por quê? Se conseguir em sua apresentação responder todas estas questões, certamente você terá uma alta performance de comunicação!

3.2 Saiba quem será seu público

Aqui você deverá ter o máximo de informações possíveis, como número de pessoas, idades, formação, expectativas, interesses. De posse dessas informações você poderá trabalhar melhor seu vocabulário. Lembre-se o importante é você se fazer entendido, e muitos oradores acham que falar difícil, ter palavras difíceis em seu vocabulário é questão de cultura, status o que na verdade é totalmente ao contrário. Calma! Vou explicar melhor. É necessário sim ter um vocabulário extenso, com palavras sofisticadas, mas entender que nem todos sabem e possuem o mesmo vocabulário, isto sim é ser culto e poder usar da simplicidade para conseguir atingir o seu foco sua comunicação se tornará muito mais assertiva.

3.3 Persuadir a Audiência

O segredo de sua comunicação de um profissional de direito seja ela em uma audiência, em uma palestra ou em uma entrevista, está em como conseguirá persuadir o seu público e fazer com que eles criem um mapa mental da situação exposta de maneira que consiga pensar como o advogado(a) está pensando e consegue comprar sua ideia. Por isso, é necessário falar com fatos, dado que levará ao processo racional e também principalmente falar com histórias e comparações que levará o ouvinte ao processo emocional. É necessário despertar a empatia do ouvinte fazendo com que ele se coloque no lugar do outro sempre. Imagine que o profissional de direito se encontra na esfera penal defendendo o pai de uma criança que assassinou o tio da criança, motivo pelo qual presenciou a cena de uma tentativa de estupro do tio com sua filha. Mostra ao público que ele agiu com tamanha emoção e fazer com que o público se coloque no lugar deste pai além de convencê-los ainda conseguirá persuadi-los, pois o público ao se colocar no lugar do réu passará a sentir as mesmas emoções e descobrirá que talvez não teria reação diferente da dele.

Não se preocupe muito em analisar num primeiro momento a qualidade dos argumentos que pretende utilizar. Na fase inicial de preparação, relacione todos os argumentos que puder encontrar, mesmo que à primeira vista pareçam ser muito frágeis ou inconsistentes. Em determinadas circunstâncias, quando a causa que defendemos é vulnerável e não pode ser sustentada por argumentos sólidos, de boa qualidade, os mais frágeis que são aqueles com os quais podemos contar, talvez sirvam como uma boa tábua de salvação. (POLITO, 2003, P.102).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sem a pretensão de esgotar o tema em questão, livra-se da elaboração de conclusões sobre o estudado, reservando-se então a somente fazer algumas considerações finais sobre o mesmo.

Ponderou-se que, para ter sucesso em suas audiências o profissional de direito precisa ser claro e conciso em suas argumentações. É necessário ter um domínio próprio dos fatos estando sempre preparado com o conteúdo de sua peça, inicial, apresentação, etc. Somente estudando as informações que conseguirá ter argumentos para agir em favor do seu cliente. O medo e insegurança sem sombra de

dúvida é um dos grandes gargalos dos profissionais de direito, para eliminá-lo é necessário está preparado com fatos e dados históricos que representam o contexto a ser defendido bem como treinar antes da apresentação do conteúdo.

Verificou-se ainda a maneira correta da utilização da voz , expressão corporal como mecanismo principal para expor o conteúdo em uma audiência já que a mesma representa uma porcentagem significativa da fala. Além disso, a observância do profissional de direito no momento em que for convidado a proferir uma palestra, entrevista podendo sempre trazer o fato no tempo real e aproximar o máximo possível do momento atual e da realidade do ouvinte.

Por fim, foi discutido as técnicas de persuasão onde relatou-se que para conseguir ter êxito em sua fala e alcançar o objetivo do seu trabalho como advogado(a) criando sempre uma referência como profissional por meio de uma técnica de persuasão como comparação e principalmente fazendo com que o ouvinte se coloque no lugar do outro.

REFERÊNCIAS

- POLITO, Reinaldo. **Oratória para advogados e estudantes de Direito**. São Paulo: Saraiva, 2008.
- POLITO, Reinaldo. **Fale muito melhor**. São Paulo: Saraiva, 2003.
- POLITO, Reinaldo. **Assim é que se fala**. São Paulo: Saraiva, 2005.
- DILTS, Robert. **Enfrentando a audiência**. [tradução de Heloisa de Melo Martins-Costa]. São Paulo: Summus, 1997.
- O'CONNOR, Joseph. **Treinando com a PNL: recursos para administradores, instrutores e comunicadores**. [tradução de Denise Maria Bolanho]. São Paulo: Summus, 1996.
- O'CONNOR, Joseph. **Introdução à programação neurolinguística: como entender e influenciar as pessoas**. [tradução de Heloisa de Melo Martins-Costa]. São Paulo: Summus, 1995.
- GUGLIELMI, Anna. **A linguagem secreta do corpo: a comunicação não verbal/** Anna Guglielmi; tradução de Denise Jardim Duarte. Petrópolis, RJ Editora Vozes, 2011.

GOLEMAN, Daniel, BOYATZIZ, Richard, McKEE, Annie. **O poder da Inteligência Emocional – A experiência de liderar com sensibilidade e eficácia.** Rio de Janeiro: Editora Campus, 2002.

ARAÚJO FILHO, Ney Pereira de. **Apresentações Empresariais além da oratória: técnicas para se comunicar claramente e obter sucesso empresarial.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

WEIL, Pierre, TOMPAKOW, Roland. **O corpo fala: a linguagem silenciosa da comunicação não verbal.** Petrópolis: Editora Vozes, 2012.