

## Como Evitar o Vexame ao Falar

O brasileiro é um latino, antes de tudo. Impulsivo, impetuoso, criativo. E pode-se dizer que essas, entre outras, são qualidades muito aproveitáveis em diversas áreas. Mas, ao se falar em público, nem sempre .

Antes de se deixar levar pela "intuição", é necessário analisar cautelosamente sua platéia e roteiro de ação. Sob pena de que, aquilo que deveria ser uma simples fala em público, se tornar um retumbante fiasco. E não foram poucos os que presenciei, mesmo vindo de oradores famosos.

Mal entendidos, dupla conotação, agressividade verbal gratuita, tema irrelevante ou insosso, verborragia, ego excessivo. Se fôssemos relatar todos os caminhos que levam a um vexame, escreveríamos um tratado sobre assunto.

Porém, resolvemos elaborar um guia simplificado visando guiar o leitor para longe de tais "campos minados":

a) Não faça críticas ásperas ou tome posições sobre assuntos delicados perante uma platéia que você não conhece inteiramente

Um caso, um tanto quanto interessante, pode ilustrar o que desejamos passar. Certa feita, um candidato a vereador aproveitou uma quermesse beneficente (nos tempos em que isso era possível), e se pôs a falar em meio ao público, na esperança de granjear alguns votos. Mal começou a falar e já se posicionou dizendo que iria varrer a criminalidade do mapa, que a polícia municipal deveria "descer a lenha nos vagabundos", etc. O único detalhe é que a festa visava angariar fundos para pagar a fiança de um certo criminoso, querido da localidade... Com maior agilidade nas pernas que na língua, o pobre homem deve ter quebrado o recorde dos 100 metros rasos, ante uma multidão furiosa que pôs no seu encalço...

b) Evite a prolixidade

Muitos oradores tendem a achar que quão mais difícil falarem, maior será a imagem de intelectual que passarão e, portanto, obterão admiração das massas. Ledo engano. Não se pode admirar um conteúdo incompreensível. Muito pelo contrário. Se houverem dúvidas quanto à formação ou experiência da platéia, evite jargões, termos técnicos ou vocabulário mais complexo. Lembre-se, para ser aceito, é necessário ser compreendido antes.

c) Não faça promessas vazias / Não conte com ingenuidade alheia

Trata-se de uma regra do Xadrez aplicada à comunicação: jogue sempre contando que seu adversário seja um bom jogador. O que ocorre é que muitos oradores, em clara demonstração de preconceito, tendem a achar que poderão realizar promessas, ou demonstrar projetos, sem qualquer fundamentação lógica. Talvez o melhor exemplo que ilustra o vício do "eles nunca serão capazes de questionar" é a proposta do Marechal Teixeira Lott de cobrir de plástico alguns gigantescos açudes do nordeste para evitar a evaporação de água. A proposta, à época, foi motivo de piada, exatamente entre os mais populares.

**Regra de ouro: Seja lá qual for sua proposta ou idéia, ela deve ser crível, aos olhos de quem ouve.**

## d) Não divague

O tempo é o mais precioso bem dos tempos modernos. Em que pese isso, é comum encontramos palestrantes que usam o momento da palestra como um "divã ambulante", fazendo comentários de sua vida íntima, suas frustrações, falando mal de terceiros, etc. Em que pese seja interessante usar um estilo "intimista", isso não significa dizer que pessoas que se dispuseram a assistir a uma palestra sobre economia estejam interessadas em sua coleção de canetas antigas, especialmente quando 1/3 de sua fala acaba versando sobre elas.

Lembre-se: as pessoas aceitaram ir à palestra/discurso para ouvir um TEMA ESPECÍFICO. Fale de qualquer outra coisa, e você irá quebrar expectativas.

## e) NÃO LEIA O BENDITO POWERPOINT!

O Powerpoint serve para ILUSTRAR apresentações, mostrar esquemas técnicos e tudo aquilo que A VOZ É INCAPAZ DE REPRODUZIR. Não há nada mais entediante que uma horrível palestra na qual o "orador" pensa que os ouvintes são analfabetos, e passa a ler os textos colocados no Powerpoint... Sinceramente, não raramente me levanto e retiro-me do local. Trata-se de um ultraje.

Lembre-se: VOCÊ é o palestrante, não a multimídia. Portanto, VOCÊ é quem deve brilhar, não seu projetor.

## f) Cheque os dados

Sempre que for falar em estatísticas ou dados em geral, cheque-os quanto à sua atualidade e veracidade. Do contrário, toda a razão de ser de uma palestra (exemplo: tendências do mercado imobiliário - com dados alterados por uma medida provisória) perderia o sentido. Se for o caso (de alteração total de conjuntura), remarque a palestra ou simplesmente cancele (exemplo: "ganhe dinheiro com ações de bancos", na semana do "crash" da bolsa).

## g) Evite uma fala inútil (para quem ouve)

Sempre que nos colocamos a falar, em geral estamos a defender um interesse próprio. Nada errado quanto a isso. O único detalhe é que, se sua fala não acrescentar algo às pessoas que estão ouvindo (fala egoísta), dificilmente você será ouvido. Assim: I) um candidato a vereador pode prometer melhoras no bairro, mas se falar de sua opinião sobre as tendências da moda, não será ouvido (a não ser que isso beneficie a localidade); II) um gerente que fale de mais investimentos em qualidade será ouvido com fervor no departamento de controle de qualidade, mas com certa apatia pela contabilidade.

E se tiver que defender um projeto que tenha de ser apoiado por todos mas que, aparentemente, só traga benefício a alguns?

Solução (exemplo da qualidade): "Costure" as vantagens. Tente demonstrar que um maior controle de qualidade pode facilitar, de alguma forma, a vida dos contadores da indústria (menos dados a serem lançados, menos trabalho, etc).

