



PRUDEM
ESCOLA DE VIDA • CARREIRA • NEGÓCIOS



ACADEMIA DE ORADORES

Um treinamento Prudem
Feito para você!

DESENVOLVIDO POR:

PRUDEM - ESCOLA DE VIDA • CARREIRA • NEGÓCIOS

SUMÁRIO

Introdução	1
Impacto da linguagem não verbal nas comunicações	3
Relação entre Oratória e as Soft Skills do futuro?	4
Contendo o Medo e a Timidez	8
Teatro e Oratória	25
Imagem Pessoal	27
O poder da imagem pessoal	28
Postura	30
Fisiologia de Sucesso Amy Cuddy	31
Movimentos inferiores	33
Gestos com os braços e com as mãos	34
Consciência corporal	35
Expressão facial e olhares	35
Importância do sorriso para relacionamento de sucesso	36
Assim funciona a modelagem da PNL	40
Mímica	42
Impostação da Voz	44
O poder do entusiasmo	45
A importância do entusiasmo em nossa vida	45
Dicção	48
Trava-línguas	51
Argumentação	52
Dicas para falar com objetividade	52
Citações	54
Exemplos	54
Referências bibliográficas	55
Apresentar evidências	55
Estatísticas	55
Metáforas	55
O poder das histórias	56
7 elementos de uma história	59
Captação da Atenção	60
Piadas	60
Dinâmicas	61

Introdução

"A oratória te encanta pela audição, mas a virtude te ganha o coração."

Alessandro de Oliveira Feitosa

AMOSTRA

prudem.com.br

 @prudemoficial

 (31) 3668-5164

 souprudem

 contato@prudem.com.br



Se fizemos uma análise, o maior medo da população mundial é morrer. O segundo, maior medo mundial é falar em público. Em relação à população brasileira, o maior medo é falar em público e o segundo maior medo é morrer.

O medo de falar em público é, na verdade, o de ser criticado. Você tem medo de ser criticado? Do que os outros vão pensar? Do que os outros vão falar? Este treinamento, além de ensinar uma série de técnicas e conteúdo de valor, de desenvolver a comunicação e oratória, ensina formas de desbloquear as emoções, para uma fala com mais confiança, segurança e credibilidade em frente ao público.

Há 3 itens que compõem a comunicação: fisiologia, o tom de voz e a palavra. 55% da oratória se dá através da fisiologia do orador, expressão do corpo e também da face; 38% está ligado ao tom da voz; 7% está ligado às palavras faladas. Ou seja, para uma boa oratória, é necessário capacidade de desinibição corporal, capacidade de se expressar, com gesticulação, movimentando os braços, fazendo expressões com o rosto etc.

Comunicação não é o que você fala, mas como você fala. Se o objetivo é desenvolver mais a oratória, é necessário prestar atenção à expressão corporal; na oratória o que importa não é somente o conteúdo, mas além disso a postura, como se fala, como se expressa. Flávio Augusto, um dos grandes bilionários brasileiro, já disse que uma das maneiras de treinar seus filhos a terem um nível diferenciado no mercado de trabalho e também em nível pessoal é ensiná-los a falar em público.

Um dos ingredientes da oratória é não perder a oportunidade de falar em público. Em discussões familiares, numa mesa de bar ou roda de amigos, expresse sua

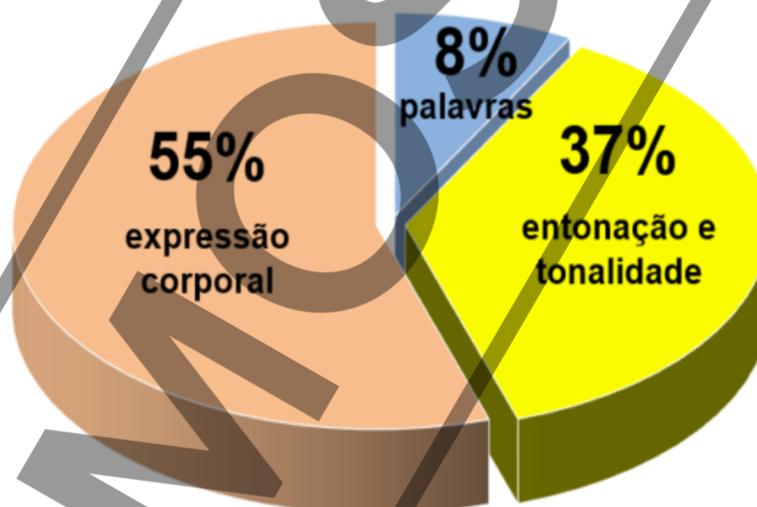
opinião, comece pelas coisas pequenas. É importante, também, praticar; quanto mais prática, mais fluência. Repetição é a mãe do aprendizado.

Segundo o Fórum Econômico Mundial, no futuro a inteligência artificial vai sobrepor a inteligência do quociente intelectual humano; portanto o profissional, para se destacar, terá que desenvolver uma série de comportamentos, entre eles a oratória, a capacidade de se comunicar.

“O segredo não está no que você diz, mas na maneira como você diz”.

Paulo Coelho

Impacto da linguagem não verbal nas comunicações



Fonte: Harvard Business School Press (2004).

Relação entre Oratória e as Soft Skills do futuro?

Habilidades de comunicação estão em 6 das 10 competências não técnicas mais procuradas nos profissionais.

Em aproximadamente dois anos, mais de um terço das competências (35%) consideradas importantes no mercado de trabalho atual já terão mudado, de acordo com relatório publicado pelo Fórum Econômico Mundial, sobre o Futuro do Trabalho (*The Future of Jobs*).

10 top habilidades

em 2020

1. Solução de Problemas Complexos
2. Pensamento Crítico
3. Criatividade
4. Gestão de Pessoas
5. Empatia com os Outros
6. Inteligência Emocional
7. Bom senso e Tomada de Decisão
8. Orientação para Serviços
9. Negociação
10. Flexibilidade Cognitiva

em 2015

1. Solução de Problemas Complexos
2. Pensamento com os Outros
3. Gestão de Pessoas
4. Pensamento Crítico
5. Negociação
6. Controle de Qualidade
7. Orientação para Serviços
8. Bom senso e Tomada de Decisão
9. Escuta Ativa
10. Criatividade

Fonte: Relatório "Future of Jobs", World Economic Forum

prudem.com.br



@prudemoficial



(31) 3668-5164



souprudem



contato@prudem.com.br



PRUDEM
ESCOLA DE VIDA, CARIÓTIPO NEGÓCIOS