

George Marmelstein: A habilidade de falar em público

Mãos tremendo, boca seca, coração acelerado... pânico! Era assim que eu me sentia faltando menos de um mês para o concurso de juiz. E era apenas um ensaio!



George Marmelstein
professor e juiz federal

Eu tinha 23 anos quando encarei o concurso de juiz federal e pensei

seriamente em desistir por causa da prova oral. Jamais imaginei que seria capaz de vencer minha timidez e falar com confiança, ao ponto de ser aprovado em uma prova oral para a magistratura!

Meu corpo se enchia de dores só de pensar em encarar, sozinho, cinco juristas experientes, com uma plateia de curiosos, tendo que responder a várias perguntas de improviso, sobre dez matérias diferentes, de direito marítimo a sistema financeiro!

O meu temor ia muito além de uma falta de experiência. Era um bloqueio comunicacional, misturado com uma grande dose de introversão e um verdadeiro pavor de falar em público.

Como eu tinha que enfrentar o desafio, acabei me consultando com uma psicóloga, que me passou algumas dicas simples, mas poderosas.

Lembro que a consulta foi bem cara, quase um salário mínimo por duas horas de sessão, mas, como era meu futuro em jogo, meus pais arcaram com o investimento. Lembro também que, naquela ocasião, as principais estratégias para aumentar a confiança eram relacionadas à linguagem corporal. Manter a postura sempre ereta para mostrar segurança ou fincar os dois pés firmes no chão, inclusive quando estiver sentado, foram duas mensagens que assimilei facilmente.



Apesar de serem dicas bem básicas, foram suficientes para me dar um pouco mais de confiança para enfrentar o desafio. E, sem saber que era impossível, fui lá e passei! E passei até bem, ficando em quarto lugar, concorrendo com pessoas simplesmente geniais!

Depois que me tornei juiz, resolvi aprimorar ainda mais as minhas habilidades comunicacionais, porque percebi que falar em público com eficiência é uma necessidade básica. A toda hora, somos solicitados a se expressar para outras pessoas. Quem não é capaz de transmitir uma ideia com segurança terá muita dificuldade de ser bem sucedido em audiências, reuniões, palestras e aulas, por exemplo.

Testemunhei advogados perderem uma boa causa porque não foram capazes de articular um argumento com clareza e vi professores geniais fazerem a plateia dormir porque não sabiam se apresentar.

Eu também já fui assim e, em certo sentido, ainda estou evoluindo. Porém, hoje consigo me comunicar com eficiência para um público mais amplo, embora ainda sinta um pequeno desconforto provocado pela introversão. Mesmo enrolando as palavras ou gaguejando, sou capaz de transmitir o recado de modo persuasivo. Basta dizer que, apesar de toda a minha introversão, já proferi palestras para milhares de pessoas.

Nesse processo de aprendizado, devo muito ao material que consumi. Por isso, faço questão de compartilhar um pouco dessa experiência, narrando alguns passos que talvez possam ajudar outras pessoas que também têm a mesma dificuldade ou queiram se aprimorar.

Dei os primeiros passos lendo os textos de Dale Carnegie.

Carnegie é mais conhecido pelo seu livro [Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas](#), que é a obra de referência para aprender a interagir, agradar e conquistar a admiração de outras pessoas.

Mas ele tem também um livro específico sobre comunicação: [Como falar em público e encantar pessoas](#), em que direciona suas tradicionais dicas de persuasão para a comunicação verbal, com muitas dicas práticas para melhorar a habilidade de falar em público e superar medos.

A proposta de Carnegie é mais voltada para pessoas extrovertidas. Para uma pessoa introvertida, que se sente sufocada em ambientes lotados e desconfortável diante de estranhos, é muito difícil aplicar as suas propostas. O comunicador ideal para Carnegie é a pessoa carismática, capaz de dar um aperto de mão firme, que está sempre sorrindo e disposto a agradar conhecidos e desconhecidos.

Apesar de não conseguir me adaptar a esse perfil extrovertido, gostei dos livros, pois são repletos de histórias de vida real e citações que tornam a leitura cativante, inspiradora e valiosa. Aqui algumas dicas que assimilei de suas lições: (a) identifique seu público-alvo, entenda o seu ponto de vista e veja as coisas do seu ângulo; (b) use uma linguagem compreensível, positiva e espontânea que possa chamar a curiosidade, encantar e convencer o seu interlocutor; (c) aja de modo confiante e com convicção, mesmo que para isso tenha que fingir; (d) adote o sorriso e a empolgação como o seu modo-padrão, alterando o estado emocional de acordo com as circunstâncias; (e) quando possível, mencione o nome do interlocutor, pois o nome de uma pessoa é para ela o som mais doce e importante em qualquer idioma; (f) se possível, direcione a fala para as emoções do interlocutor, instigando suas necessidades e seus desejos, falando o que ele quer e mostrando como conseguir, através de exemplos humanizados, da vida



real e com nome próprio; (g) controle o ritmo, as pausas e a entonação de voz para conduzir o público e criar clímax e emoção na sua fala; (h) tente manter o contato visual com o ouvinte (esta, em particular, nunca consegui implementar por conta da minha introversão).

Uma grande virada no meu desenvolvimento pessoal foi compreender e aceitar a minha personalidade introvertida. Quando entendi a lógica da introversão, consegui usar isso a meu favor e tudo ficou mais fácil.

O ponto de virada ocorreu quando eu assisti ao TED Talk da Susan Cain "[O Poder dos Introvertidos](#)", que me fez perceber que a introversão não é necessariamente um atributo negativo a ser combatido.

Inspirado pela palestra, li o best-seller "**O Poder dos Quietos**", que mostra como é difícil ser introvertido em um mundo que valoriza a extroversão, mas, ao mesmo tempo, nos faz perceber que ser introvertido também tem suas vantagens e que é possível ser um introvertido bem-sucedido sendo e agindo como introvertido!

Foi graças ao livro da [Susan Cain](#) que percebi que não devemos esconder esse traço de nossas personalidades para tentar abraçar, inutilmente, um comportamento extrovertido. Quando nos esforçamos para ser aquilo que não somos, a tendência é perder a autenticidade, transmitir insegurança e chegar rapidamente ao esgotamento mental. Por isso, o melhor é manter-se fiel à própria natureza e tirar proveito disso!

Outro TED Talk que foi bem impactante foi a palestra da Amy Cuddy: "[A Nossa Linguagem Corporal Modela Quem Somos](#)". É uma apresentação inspiradora sobre como controlar as emoções a partir da linguagem corporal. Até hoje, faço o exercício da "postura de poder" para ganhar confiança. Mão na cintura, peito estufado e pernas levemente abertas.

O livro que aprofunda a palestra é "[O Poder da Presença](#)", ensinando várias estratégias para tirar proveito da linguagem corporal para ganhar segurança e passar uma imagem positiva, mesmo quando não nos sentimos confiantes.

O princípio base do livro é que a mudança de postura pode influenciar o estado emocional de uma pessoa. Assim, quando você se posiciona corretamente, transmite autenticidade, presença e competência, mesmo que a situação seja tensa e o ambiente desconfortável. Além disso, quando desenvolvemos um senso interno de confiança, automaticamente nos sentimos melhor sobre nós mesmos e nos tornamos capazes de progredir em nossas vidas.

Apreendi outras dicas com Simon Sinek, que, mesmo sendo introvertido, proferiu uma das palestras mais assistidas da história, sobre a importância de ter um propósito e [começar pelo porquê](#).

O segredo da sua apresentação se alicerça em estratégias poderosas: (a) nunca comece a falar imediatamente, pois a pressa pode ser interpretada como ansiedade, insegurança e medo. Em vez disso, respire fundo, espere alguns segundos e comece; (b) faça contato visual com o máximo de pessoas possível, de modo individual, evitando a visão panorâmica. O ideal é olhar para uma pessoa atentamente durante uma frase ou pensamento inteiro, sem quebrar o olhar. Somente quando terminar a frase, passe para outra pessoa e continue se conectando com pessoas individuais até terminar de falar; (c) se ficar nervoso, fale bem devagar. A fala mais lenta acalma o coração, reduz a tensão e mostra para a sua



audiência que você está no controle da situação; (d) transforme o nervosismo em excitação, reinterpretando os sinais corporais associados à ansiedade — mãos úmidas, coração acelerado, agitação, nervos tensos — como efeitos colaterais de empolgação e alegria; (e) agradeça quando terminar.

Depois que assumi a minha introversão e passei a ter um maior autocontrole das minhas emoções, procurei aprimorar as minhas técnicas de apresentação propriamente ditas, seja para melhorar minhas aulas, seja para proferir palestras mais impactantes.

Os livros do Carmine Gallo foram bem valiosos nessa empreitada: **a) [TED: falar, convencer e emocionar](#); b) [Storytelling: aprenda a contar histórias](#); c) [Faça com Steve Jobs e realize apresentações incríveis em qualquer situação](#).**

Os três livros tratam de apresentações de alto impacto e são úteis a seu modo. De qualquer forma, se fosse para escolher um, eu iria no **[TED: falar, convencer e emocionar](#)**, pois explica o essencial do *storytelling*, mesclando com dicas práticas para montar apresentações mais *emocionais*, mais *inovadoras* e mais *memoráveis*. O princípio base é que a mensagem deve tocar o coração dos ouvintes antes de alcançar a mente e, para isso, deve ser transmitida com paixão e entusiasmo, preferencialmente com histórias envolventes que surpreendam e sejam significativas para a audiência. Nos livros, ele ensina alguns truques práticos para fazer isso.

Depois que li os livros do Carmine Gallo, devorei o livro **[Ted Talks: o guia oficial do TED para falar em público, de Chris Anderson](#)**.

Chris Anderson é o curador das palestras TED Talks. Neste excelente livro, ele usa as melhores palestras TED como proposta de aprendizagem. Eu o incluiria no topo de qualquer lista de livros sobre falar em público, não só porque é o mais popular, mas porque é bom mesmo, sendo um dos livros mais bem avaliados no *GoodReads*, com mais de 12 mil avaliações!

Anderson defende que a principal tarefa de um comunicador é fazer brotar uma ideia na mente das pessoas que estão ouvindo. Para isso, ele alicerça seu modelo em várias dicas que são explicadas e ilustradas ao longo do livro. Aqui os quatro pilares centrais: (a) foque sua apresentação em uma grande ideia apenas, tornando-a sua linha de raciocínio durante toda a sua fala, de forma que tudo o que disser remeta a ela de alguma forma; (b) dê à plateia uma razão para querer ouvi-lo, instigando a sua curiosidade com perguntas intrigantes e histórias envolventes; (c) construa sua ideia com conceitos vívidos e familiares, que façam sentido para a sua plateia; (d) faça com que valha a pena compartilhar a sua ideia, mostrando como ela pode ser útil para outras pessoas.

A vantagem do livro do Chris Anderson é que une a teoria com a prática, ilustrando os conceitos fundamentais com exemplos concretos extraídos das palestras TED, que são gratuitas. Assim, é possível aprender assistindo aos melhores e entendendo como eles fazem. Subir nos ombros dos gigantes é sempre uma boa estratégia para aprender mais rápido.



Posso dizer, sem medo, que esses livros mudaram a minha vida, permitindo que eu não apenas superasse o meu medo de falar em público, mas também pudesse desenvolver uma habilidade de me apresentar para grandes plateias.

Não digo que é preciso ler todos esses livros para ser um bom orador. No meu caso, foi muito mais uma necessidade, porque eu simplesmente travava diante da possibilidade de encarar uma audiência desconhecida e precisava superar esse medo para alcançar meus objetivos. Para muitos, talvez seja suficiente assistir a alguns TED Talks e tentar mimetizar e aprimorar o estilo dos melhores palestrantes. Como eu queria ir além, optei por um estudo mais amplo e mais profundo.

Como qualquer *soft skill*, a habilidade de falar em público se aprimora com a prática. Mas a prática sem uma base teórica é contraprodutiva. E a base teórica, sem a prática, é inútil.

Então, a melhor forma de aprender, caso não esteja disposto a vender os rins para pagar um curso ou uma mentoria, é seguir um *treinamento orientado pelos livros*.

Se você está em um nível muito básico, com pouca experiência e sem uma base mínima para falar em público, vale a pena dar uma olhada no livro "[A Arte de Falar em Público](#)", de [Stephen E. Lucas](#). É o livro mais didático sobre o tema. É um manual para servir como um roteiro para ensinar a fazer uma apresentação persuasiva, desde a preparação até o *feedback*. Além de ter um conteúdo espetacular, a edição é de altíssima qualidade. Sugiro para pessoas que estão no nível zero e pretendem dar o primeiro passo.

Se você estiver um pouco mais avançado, pode ir para o livro [Ted Talks: o guia oficial do TED para falar em público](#), de [Chris Anderson](#).

Usando um livro como alicerce para uma prática deliberada, vale a pena filmar o próprio treino, a fim de detectar os vícios de linguagem e trejeitos corporais. Identifique seus pontos fracos e tente corrigi-los. Também vale fazer apresentações para amigos ou familiares, pedindo *feedback* sincero. Aproveite todas as oportunidades para praticar, pois grande parte do medo vem da falta de hábito.

As primeiras apresentações provavelmente serão péssimas, mas isso é bom. Os primeiros passos são sempre desajeitados. A qualidade só melhora com o tempo. Quanto mais você praticar com método, mais rápido você irá evoluir.

Garanto que não é nada do outro mundo. Se eu, que estou na escala mais elevada de introversão, consegui, certamente você também é capaz!

PS. Se você gostou, pode encontrar outras dicas na minha [Newsletter Brain Hacks](#), conteúdo inteligente a custo zero diretamente no seu email.

Para facilitar, aqui a lista de livros citados:



"Como falar em público e encantar pessoas" – Dale Carnegie

"Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas" – Dale Carnegie

"O poder da presença" – Amy Cudy.

"O Poder dos Quietos" – Susan Cain.

"TED: falar, convencer e emocionar" – Carmine Gallo;

"Storytelling: aprenda a contar histórias" – Carmine Gallo;

"Faça com Steve Jobs e realize apresentações incríveis em qualquer situação" – Carmine Gallo

"Ted Talks: o guia oficial do TED para falar em público, de Chris Anderson" – Chris Anderson

"A Arte de Falar em Público" – Stephen Lucas

Date Created

01/06/2022