

Gestos e Postura Para Falar Melhor  
Reinaldo Polito

*Formatado pelo Grupo Papirolantes*

## SUMARIO

Prefácio .....	6
Pouco mais de duas palavras .....	7
 CAPITULO I - ELEMENTOS INTRODUTIVOS DA POSTURA E DA Gesticulação .....	9
A NATURALIDADE .....	9
NERVOSISMO: CAUSA OU CONSEQUENCIA? .....	12
A INTERDEPENDENCIA .....	13
O TAMANHO E A INTENSIDADE DO GESTO .....	13
A POSTURA ANTES DE FALAR .....	15
 CAPITULO II - AS PERNAS .....	16
OS ERROS MAIS COMUNS .....	16
1. Movimentação desordenada .....	17
2. Apoio incorreto .....	17
3. Cruzamento dos pés em forma de "X" .....	18
4. Animal enjaulado .....	19
5. A gangorra .....	19
6. O pêndulo .....	20
7. A rigidez .....	20
8. Canguru saltitante .....	20
9. Cruzar e descruzar .....	21
10. Espreguiçadeira .....	21
11. O vaivém .....	21
 A POSIÇÃO CORRETA EM PÉ .....	22
A POSIÇÃO CORRETA SENTADO .....	23
OS SAPATOS .....	24
AS CALÇAS .....	24
FALAR EM PÉ OU SENTADO? .....	25
CADA CASO É UM CASO .....	26
 CAPITULO III - OS BRAÇOS E AS MÃOS .....	26
OS ERROS MAIS COMUNS .....	27
1. Mãos atrás das costas .....	27
2. Mãos nos bolsos .....	29
3. Braços cruzados .....	30
4. Gestos abaixo da linha da cintura .....	30
5. Gestos acima da linha da cabeça .....	31
6. Apoiar-se sobre a mesa, a cadeira, a tribuna etc .....	32
7. Partindo do cotovelo .....	32
8. Postura do Zé Carioca .....	33
9. Movimentos alheios .....	33
10. Construtor do universo .....	34

11.Detalhes que sobressaem .....	35
A POSTURA CORRETA PARA INICIAR .....	36
1. Braços ao longo do corpo .....	37
2. Postura inicial com posicionamento aparentemente incorreto .....	38
3. O truque da ficha de anotações .....	40
4. Mãos fechadas em forma de concha .....	41
5. Apoio na tribuna .....	41
6. Início sem apoio .....	41
GESTOS CORRETOS E SUAS FUNÇÕES .....	42
1. Interpretar corretamente o sentimento, complementar a mensagem transmitida pelas palavras e auxiliar no seu transporte .....	42
2. Determinar dentro da frase uma informação de maior importância .....	43
3. Corresponder ao tom da voz .....	44
4. Tomar o lugar de palavras não pronunciadas .....	44
AS GRANDES "DICAS" PARA A BOA GESTICULAÇÃO .....	44
ORIENTAÇÃO PRÁTICA DA GESTICULAÇÃO CORRETA .....	46
1. Enumeração das partes .....	48
2. Idéia de separação .....	51
3. Idéia de união .....	52
4. Idéia de força .....	54
5. Idéias de negação e afirmação .....	55
6. Idéia de dimensão .....	57
7. Idéia de distância .....	57
8. Idéia de tempo .....	58
9. Idéia de movimento .....	59
a. Mudança .....	59
b. Surgir .....	60
c. Girar .....	61
d. Aumentar .....	61
e. Diminuir .....	62
f. Outras idéias de movimento .....	62
10. Idéia de acalmar .....	63
11. Idéia de controlar .....	63
12. Idéia de sentido de direção .....	64
a. Linha reta .....	64
b. Linha tortuosa .....	64
c. Linha lateral .....	64
13. Idéia de próprio .....	64
14. Idéia de pensar .....	65
15. Idéia de desconhecer .....	65
16. Idéia de atenção .....	66
17. Idéia de pedir .....	66
18. Idéia de relacionar .....	66
19. Idéia de abstrato .....	66

20. Idéia de comparação .....	67
21. Idéia de ordem .....	67
22. Idéia de desordem .....	68
23. Idéia de posição .....	68
a. Posição vertical .....	68
b. Posição horizontal .....	69
24. Idéia de formar .....	69
25. Idéia de interrogar .....	69
26. Diversas idéias .....	70
a. Ouvir .....	70
b. Cheirar .....	70
c. Silêncio .....	70
d. Ver .....	70
e. Deus .....	70
f. Diabo .....	70
g. Acusar .....	70
h. Cheio .....	71
i. Introduzir .....	71
27. Gestos para duas idéias .....	71
 CAPITULO IV - O TRONCO E A CABEÇA .....	72
O TRONCO .....	72
A CABEÇA .....	74
 CAPITULO V - O SEMBLANTE .....	76
A IMPORTANCIA DO SEMBLANTE .....	76
A BOCA .....	78
A IMPORTANCIA DO SORRISO .....	78
A COMUNICAÇÃO VISUAL .....	80
1. Atitudes que você deve evitar .....	81
a. Fugir com os olhos .....	81
b. Olhar para um ponto fixo .....	81
c. Olhar desconfiado .....	81
d. Olhar limpador de pára-brisa .....	82
e. Olhar perdido .....	82
2. Como olhar .....	82
 CAPITULO VI - A POSTURA PARA LER EM PUBLICO E PARA FALAR DIANTE DO QUADRO DE GIZ OU DO QUADRO MAGNÉTICO .....	83
A POSTURA PARA LER EM PUBLICO .....	84
1. Como segurar o papel .....	84
2. Como escrever os seus discursos para leitura .....	84
3. Comunicação visual .....	85
4. Uso correto do microfone para ler .....	86
A POSTURA DIANTE DO QUADRO DE GIZ OU DO QUADRO MAGNÉTICO .....	87
1. Para escrever .....	87
2. Para usar as informações do quadro .....	87

CAPITULO VII - QUESTÕES PRATICAS .....	88
1. Como comportar-se diante das câmeras? .....	88
2. O orador deve beber antes de falar? .....	91
3. O orador deve comer antes de falar? .....	91
4. Como saber, pela postura do auditório, se ele está receptivo? ...	92
5. Que roupa usar numa apresentação? .....	92
6. Qual deve ser a postura de quem participa de uma reunião da empresa? .....	93
7. Como usar com eficiência o retroprojeto? .....	94
EXERCICIOS .....	96
BIBLIOGRAFIA DIDATICA .....	104

## PREFACIO

Reinaldo Polito trilha, com muita competência, o árduo caminho do pioneirismo a partir da iniciativa de criar um curso de expressão verbal há 13 anos, o que teve muito da ousadia dos empreendedores. E deu certo, graças ao conhecimento da matéria e ao domínio das técnicas de oratória que ele possui. Prova disso são os resultados alcançados pelos primeiros alunos, que foram avalistas para os demais. Agora, Polito nos presenteia com este Gestos e postura para falar melhor, obra única no gênero e de indispensável utilização para todos aqueles que precisam ou desejam comunicar-se mais corretamente e ser mais facilmente ouvidos e entendidos.

Gestos e postura para falar melhor abre um mundo novo no assunto porque diz e mostra o que e como fazer através de uma linguagem simples e de um amplo painel fotográfico que ilustra os vários capítulos do livro.

"Lembre-se de que a sua postura e as suas atitudes antes de falar poderão predispor o ânimo dos ouvintes de forma favorável ou contrária a sua apresentação." Este alerta de Polito, logo nas primeiras páginas, nos leva a entender a importância dos gestos na comunicação, o que ele confirma com exemplos de famosas figuras do passado e da atualidade do mundo político, artístico e empresarial, como Paulo Autran, Juscelino, Tancredo Neves e Ulysses Guimarães, entre outros. Com menor ou maior ênfase, o significado de cada gesto - com a intensão do orador e o que é sentido pelos ouvintes - está explicado com uma clareza que demonstra não apenas o conhecimento do autor, mas, também, a sua preocupação em pesquisar e interpretar visualmente o falado e o mostrado.

O que mais apreciamos no livro foi a forma simples e direta como cada detalhe é explicado e como cada gesto é traduzido. Gestos e postura para falar melhor é um curso completo sobre o assunto, permitindo que cada leitor possa aprender,

bastando o livro e um espelho. Ele é útil até para os mais experientes oradores, quer aqueles de aptidões naturais, os oradores autodidatas, quer aqueles que buscam o aprimoramento na arte de falar mesmo que já tenham lido o livro Como falar corretamente e sem inibições ou concluído o curso completo de expressão verbal, do próprio Reinaldo Polito.

E, para aqueles que pensam que, por ser assunto importante, a sua leitura será difícil, devemos ressaltar uma qualidade ainda pouco conhecida do autor: ele é bem-humorado. O assunto é sério, mas o leitor terá sempre um sorriso nos lábios, umas vezes por se identificar com as situações ou personagens descritas, outras pela leveza do texto, que se alternam com exemplos mais sérios:

"Conta Josué Montello no seu admirável Anedotario geral da Academia Brasileira que José Maria Paranhos, futuro Visconde de Rio Branco, possuía na tribuna um cacoete: erguia o braço, dedo indicador em riste, nos momentos em que parecia mais arrebatado. E diz que, o próprio orador deu esta explicação ao seu gesto: 'Quando a idéia não vale por si para ir bastante alto, trato de suspendê-la na ponta do dedo' ".

A arte de falar bem, corretamente e sem inibições, dominando gestos e postura para falar melhor, é tema da intimidade e competência de Reinaldo Polito. Disso são testemunhas os milhares de alunos que já passaram por seus cursos em dezenas de turmas, uma das quais tivemos a satisfação de paraninfar. Conhecemos de perto o complexo mundo da comunicação verbal, que tem sido considerada matéria-prima das atividades empresariais e políticas, principal-mente destas, onde a identificação de parlamento é uma correta tradução da necessidade de se conversar, buscando entendimento.

O falar é instrumento importante para ofertas e propostas comerciais, para propostas de projetos políticos, assim como o é, também, para a compreensão e harmonia das pessoas nas relações humanas em todos os ambientes, em todos os momentos. Com este Gestos e postura para falar melhor você terá condições de se apresentar em publico, falando para poucos ou muitos ouvintes, sem correr o risco de trocar os pés pelas mãos, evitando que seus gestos interpretem de forma diferente aquilo que você está falando ou que você se sinta como tendo mais mãos do que gostaria na hora em que estiver discursando.

Agora, faça o seu primeiro gesto correto: vire a página e comece a leitura do melhor!

Guilherme Afif Domingos

## POUCO MAIS DE DUAS PALAVRAS

Estou muito feliz com a realização deste trabalho. Quando comecei a escrever este livro, prometi a mim mesmo que iniciaria assim esta apresentação, mas só o faria se, depois de analisá-lo rigorosamente (não com os olhos de uma coruja que vê os seus filhos), concluísse que honestamente estava convencido de que os leitores conseguiriam aprender a posicionar-se e a gesticular, estudando atentamente cada

um dos capítulos. Concluída a obra, revi cada item detidamente e senti que seria possível a qualquer pessoa de boa vontade, depois da sua leitura, penetrar os segredos da arte da postura e da gesticulação.

Esse parecer foi ratificado quando Rosélys Kairalla Eid, a quem aproveito para agradecer, ao fazer a preparação dos originais nas incansáveis noites indormidas, interpretando meus "hieróglifos" em frente das teclas do computador, executou cada gesto recomendado, isolando sua experiência e agindo como se fosse leiga no assunto, e constatou que era possível executá-los.

Em muitos momentos precisei resistir há tentação de discorrer mais profundamente sobre determinados temas, para não avançar em outros tópicos da arte de falar e permanecer nos limites da gesticulação e da postura. Aqueles que desejarem estudar a Expressão Verbal de forma mais abrangente poderão recorrer há leitura da minha obra Como falar corretamente e sem inibições – Editora Saraiva.

Quando me lancei na aventura de escrevê-lo, não imaginava, nem de longe, os obstáculos que teria de enfrentar. Sabia apenas que era uma tarefa necessária, que precisaria ser realizada.

Objetivando mostrar como as técnicas recomendadas possuem aplicação prática, decidi colocar ilustrações com fotografias das mais diversas personalidades que fizeram e fazem a história do nosso país, tiradas no momento em que executavam o gesto indicado. Para isso fui obrigado a pesquisar mais de 200000 fotografias nos arquivos disponíveis nos jornais Folha de S. Paulo e O Estado de S. Paulo. Além das fotografias dessas personalidades, incluí outras por mim mesmo interpretadas, mostrando, no detalhe, as posturas, os gestos e os movimentos importantes, num paciente trabalho do fotógrafo Toao Sato (Jorge), que nos tem acompanhado, fotografando os gestos dos nossos alunos, ao longo de todos esses anos.

Para certificar-me de que não estava esquecendo alguma informação significativa, assisti a mais de 60 horas de gravações em fitas de videoteipe que guardam apresentações dos maiores oradores do nosso tempo e de alunos que passaram pelo nosso Curso de Expressão Verbal, nos últimos anos.

Consultei em vão praticamente todas as bibliotecas, tentando encontrar algum material que servisse de subsídio ao desenvolvimento do trabalho. Nada encontrei e descobri assim que era o primeiro no Brasil a escrever um livro no gênero, isto é, específico para orientar a postura e a gesticulação para falar.

Um recurso que me auxiliou muito na elaboração de cada capítulo foram as anotações que sempre fiz em sala de aula. Tenho o hábito de escrever em papéis autocolantes, que grudo na carteira, as idéias interpretadas pelos mais diferentes tipos de gestos. Na época em que foram realizadas, não tinham outro objetivo além de servir na preparação das aulas, mas por sorte foram cuidadosamente conservadas. Essas anotações possibilitaram a montagem da "orientação prática da gesticulação correta", uma espécie de dicionário de idéias para cada gesto.

Contei ainda com a ajuda dos meus quatro filhos, Roberta, Rachel, Rebeca e Reinaldo, que, com sua espontaneidade de crianças, constituíram sempre excelente campo de estudo, onde pude identificar a naturalidade do comportamento.

Agradeço a todas as pessoas que, direta ou indiretamente, contribuíram na elaboração deste trabalho, e a todos os alunos do nosso Curso de Expressão Verbal, que, ao longo de todos esses anos, errando, experimentando e acertando, construíram, com a própria experiência, o conteúdo deste livro.

Finalmente agradeço ao meu assistente e amigo leal, Professor Jairo Del Santo Jorge, que sempre me ouviu pacientemente, e com sua competência colaborou com sugestões apropriadas.

## CAPITULO I

### ELEMENTOS INTRODUTIVOS DA POSTURA E DA GESTICULAÇÃO

#### A NATURALIDADE

Recordo-me nitidamente da época em que morava em Araraquara, no interior de São Paulo, e gostava muito de assistir aos comícios políticos que se faziam em praças publicas, com a presença de inumeros oradores. Muito jovem ainda, não me preocupava com o conteúdo dos discursos, até nem os entendia muito bem, o que também não importava. Valia mesmo era o episódio em si. A televisão ainda não tinha chegado por aqueles lados e os divertimentos eram escassos; quase nada havia, além dos procurados filmes de Mazzaropi\*, que provocavam filas que abraçavam o quarteirão, e uma ou outra quermesse abrilhantada pelos inesquecíveis serviços de alto-falante.

Ora, um comício era, naquelas circunstâncias, um grande acontecimento. A musica da bandinha, as faixas, o povo reunido, a correria das crianças, os xingamentos recíprocos dos candidatos, não tenho certeza, mas parece que até entre os do mesmo partido (alguns fatos são perenes ao longo do tempo), os aplausos, as vaias, os gritos de "apoiado" e "já ganhou", a distribuição de santinhos (propaganda com as fotos dos candidatos), tudo era festa e divertimento.

Eu era sempre, dos primeiros a chegar e só não dos ultimos a sair porque meus pais me levavam mais cedo para dormir. Entre uma brincadeira e outra com os amiguinhos, parava para observar os discursos, e um fato sempre me chamava a atenção - os gestos dos oradores. Alguns pareciam querer voar, tal a velocidade com que movimentavam os braços e as mãos; um deles, um japonêsinho de pouco mais de um metro e meio de altura, de voz muito aguda, girava tanto os braços, principalmente o direito, que parecia uma hélice de avião. Diziam que lhe davam corda antes do discurso e só quando ela acabava é que ele encerrava a sua



apresentação e parava de se movimentar. Outros, ao contrário, seguravam com tanta força na guarda de proteção da carroceria do caminhão que servia de palanque, que eu nunca sabia se estavam com problemas de saúde (cólicas, dor de estômago, desarranjo intestinal), ou com raiva e querendo arrancar aquela proteção. Sem entender o que ocorria, acabava concluindo ser "defeito" de criança, quando crescesse encontraria a explicação. Ficava ainda mais difícil a compreensão quando surgia um outro orador com gestos que agradavam; eram tão seguros e estáticos que dava gosto vê-los, esquecia-me até de brincar. Por que gostava destes e não daqueles?

Hoje vem a elucidação: a diferença entre gestos errados ou artificiais e gestos corretos e naturais pode ser percebida até por uma criança. Dá para imaginar, a partir desta afirmação, o que poder ocorrer com a mensagem do orador quando seus gestos forem observados por um público mais bem preparado.

A solução é estudar e treinar a gesticulação e a postura para não nos apresentarmos de maneira errada. Mas devemos dedicar-nos ao estudo e exercitar com tal empenho que a técnica passe a pertencer naturalmente ao nosso comportamento.

Tenho dito reiteradamente e repetirei sempre que puder: não existe técnica que possa ser mais importante que a naturalidade - acima de tudo, a naturalidade.

\*Comediante do cinema brasileiro.

Agora, ser natural não significa permanecer no erro. Assim, talvez pudesse complementar dizendo que o errado natural é preferível ao errado artificial e ao correto artificial, mas o correto natural é sempre preferível a qualquer comportamento.

Este livro pretende mostrar a boa técnica da postura e da gesticulação, mas quer principalmente que esta técnica seja utilizada com naturalidade, visando sempre a atender às características do orador e a preservar sua espontaneidade.

É preciso buscar o autoconhecimento, aprender a sentir o próprio corpo, saber do que ele é capaz, observar suas dimensões e seus limites, ter consciência da sua força para identificar o pensamento e o sentimento e descobrir suas possibilidades de expressão; verificar como ocorre o movimento dos braços, das mãos, das pernas, da cabeça; enfim, sentir como age e reage o próprio corpo e, aí sim, gesticular bem.

A gesticulação nunca poderá parecer ter sido treinada e programada para a fala do orador. Isso evidenciaria artificialismo e provocaria resistência na receptividade do ouvinte. O público não deseja ver uma máquina de falar, deseja, sim, ver e ouvir um ser humano. O gesto deverá surgir de tal forma natural e espontâneo que trabalhar para complementar e conduzir a mensagem sem que o auditório o perceba conscientemente.

A gesticulação obedece mesmo a um processo natural. Pensamos na mensagem, ao mesmo tempo que informamos ao corpo o movimento a ser

executado; o corpo reage e só depois pronunciamos as palavras. Por isso o gesto vem antes da palavra ou junto com ela, e não depois\*. Se queremos falar que fomos a algum lu-

gar, pensamos na mensagem que é ir, informamos ao corpo sobre qual o movimento a ser executado, o corpo cumpre naturalmente o seu papel, estendendo o braço para a frente, e depois pronunciamos a frase eu fui. Se ocorresse o contrário, ou seja, o movimento do braço depois da pronuncia da frase, haveria uma anormalidade facilmente percebida pelo ouvinte.

Não se deve confundir o gesto complementar da mensagem ou indicador da idéia com a ação determinante do fato em si. Assim, por exemplo, se eu falo que vou pegar no seu braço, o movimento de pegar deve sair depois das palavras. Da mesma forma, a mãe que diz ao filho que o trenzinho vai entrar no tunel, para colocar comida na sua boca, irá fazer o movimento depois de falar. Cada gesto deverá corresponder a uma idéia ou informação predominante e não a cada palavra, a não ser que esta palavra encerre em si uma idéia completa. Por exemplo, eu posso representar a frase seguinte com um unico gesto: nós estamos aqui para estudar. Não devo, portanto, fazer um gesto para nós, outro para estamos, outro para aqui etc. Repito (repetir é mania de professor): faça um gesto para cada idéia ou informação predominante e não um gesto para cada palavra.

O estudo da gesticulação não é tarefa simples. Exigir aplicação constante, observação e muita força de vontade. Por outro lado posso garantir, com a experiência no treinamento de mais de 1000 alunos por ano, que é uma qualidade da comunicação que poder ser conquistada por todos aqueles que a pretenderem.

Não tenha pressa em aprender nem desanime diante das primeiras dificuldades. Saiba que elas existirão e que fazem parte do processo de aprendizagem. Se pensar em desistir, dê mais uma chance a você mesmo e continue

\* Entretanto, se o gesto preceder a palavra com pausa demasiadamente longa, ocorrerá demonstração de falta de vocabulário ou de fluência verbal. Esse problema poderá ser atenuado e em alguns casos até contornado, pronunciando-se a primeira palavra depois da pausa com maior ênfase, dando idéia de valorização da mensagem e não de hesitação.

mais um pouco. Afinal, talvez esteja modificando hábitos construídos lentamente ao longo de uma existência. Mesmo depois de ter aprendido e estar de posse de toda a técnica da gesticulação, isto não significa que o estudo se tenha encerrado. Cada experiência fornecerá elementos reveladores para o autoconhecimento do seu corpo, o que lhe proporcionará ao longo do tempo um domínio mais profundo da sua melhor expressão corporal.

Tenha em mente também um conceito fundamental: o gesto é importante na comunicação, e isso ficará bem evidenciado ao longo das páginas deste livro, mas é apenas uma das muitas partes da Expressão Verbal. Não dê ao gesto mais valor do que merece. É frustrante para um professor de Expressão Verbal ouvir um aluno dizer ao final do curso, num solene depoimento, que está satisfeito com o aprendizado porque aprendeu a gesticular bem. Será que nada mais importante ocorreu no aperfeiçoamento daquele ser humano do que a conquista da boa

gesticulação? Certamente que sim. Só que o gesto é mais evidente, e seu estudo, não raro, mais trabalhoso, o que provoca a supervalorização desta parte do aprendizado da arte de falar. Reflita também neste fato: qual seria sua avaliação sobre a capacidade de um orador desconhecido, se alguém comentasse que ele é muito bom porque sabe gesticular bem, isto é, sabe falar bem com as mãos? Provavelmente o reprovaria.

Apesar de todas essas considerações, o gesto tem muita importância, e a sua falta ou utilização incorreta poderá provocar um transporte deficiente da mensagem até os ouvintes, já que ele é um veículo transportador do nosso pensamento.

Quando se afirma, até em posição de desafio, que um orador falou sem os gestos e se saiu bem, eu retruco sempre sem hesitar, mesmo sem ter tido a oportunidade de vê-lo: Ele se sairia muito melhor se gesticulasse bem.

Portanto, vamos arregaçar as mangas e mãos à obra.

## NERVOSISMO: CAUSA OU CONSEQUENCIA?

Alguns autores, e não são poucos, criticam abertamente o aprendizado da gesticulação, afirmando que quando o orador encontra a tranquilidade, libertando-se do nervosismo, os gestos começam a aparecer espontaneamente.

Não há como discordar dessa afirmação. Afinal, a expressão corporal é a demonstração daquilo que pensamos e sentimos. Se numa roda de amigos notamos um entre eles pressionado contra a parede (no sentido literal), com as mãos nos bolsos, nas costas ou com os braços cruzados, é fácil concluir que ele não está à vontade naquele ambiente, e o simples fato de pedirmos que mude a sua postura não o deixará mais tranquilo, ao contrário, poderá agravar ainda mais a situação.

Ele não está retraído porque seus braços estão amarrados ou presos, os braços é que estão amarrados ou presos porque ele está retraído.

Entretanto, não podemos deixar de aprender e treinar a postura e os gestos corretos, esperando que estas qualidades surjam espontaneamente. Não adianta nada analisar o corpo em todos os detalhes e concluir que o gesto e a postura constituem um problema e que a resposta a esse problema é "a raiz quadrada do infinito". Precisamos resolvê-lo com mais praticidade. E contra o ceticismo acomodado dos adversários desse aprendizado lanço pelo menos dois argumentos que justificam a existência desta obra:

I. Alguns oradores se apresentam de maneira incorreta com os gestos, simplesmente porque não sabem que o que fazem é errado. As vezes até sabem, mas não conhecem uma técnica que os ajude. Exemplifico até com o depoimento de um ministro que parainfou uma das nossas turmas do Curso de Expressão Verbal e, admirado com o bom desempenho dos formandos que se apresentavam diante do público ao receber o certificado, confessou que nunca tinha conseguido aprender o que fazer com as mãos. Seria desnecessário dizer que o problema era

rigorosamente técnico, já que ele não possuía inibição para falar a ponto de impedir sua gesticulação.

2. A experiência dos longos anos como professor de Expressão Verbal (desde 1975, ai de mim!) permitiu descobrir que, pela conscientização das qualidades existentes na própria comunicação ou potencialmente prontas para serem aproveitadas, é possível combater a inibição e o nervosismo, e ter-se a certeza de que se possui a qualidade reforça a confiança. Aliás, esta sempre foi a maior filosofia de trabalho do nosso curso, com resultados reconhecidos não apenas pelos alunos de uma forma geral, mas principalmente pelos psicólogos e psiquiatras que em grande número foram nossos alunos e são unânimes nesta mesma avaliação. Assim sendo, quando o orador aprende a gesticular, passa a ter mais um elemento positivo na sua comunicação e, consciente deste fato, passa a ter também, como consequência, mais um elemento para ajudar no robustecimento da sua segurança.

Além desses dois argumentos, acrescento que vigiar o comportamento do corpo é instruí-lo a não concordar com os nossos temores e uma boa forma de combatê-los.

O medo é um hóspede indesejável na casa do nosso ser; ele escraviza os nossos sentidos e limita as nossas ações. Policiar o comportamento do próprio corpo é requerer o despejo do intruso por justa causa e preparar a morada para um inquilino querido, a confiança.

Não tenha ilusões, o medo não arruma suas malas e se muda por livre e espontânea vontade, é preciso agir, lutar e combatê-lo. Ensinar ao corpo como se posicionar e se mover é uma boa maneira de expulsar o inimigo.

## A INTERDEPENDENCIA

O aprendizado da expressão corporal atentar-se-á para cada parte do corpo isoladamente apenas para atender a uma finalidade didática. Na prática todas as partes e todos os movimentos deverão atuar harmonicamente, de maneira sincronizada, obedecendo à interdependência existente em todo o corpo. Um movimento das pernas, por exemplo, deverá ter um significado correspondente a um movimento do braço, da expressão das mãos, da inclinação da cabeça, da postura do tórax etc., sempre complementando e transportando a mensagem, como se fosse um veículo único e indivisível.

No início será difícil atentar para todos os pontos ao mesmo tempo. Existirá até em alguns casos uma espécie de desatrelamento das partes do corpo, como se cada uma pudesse identificar separadamente uma idéia isolada, diferente daquelas identificadas pelas outras partes. É possível que nesta fase a mão e o braço façam um movimento afirmativo, enquanto o tronco, a cabeça ou as pernas transmitem uma idéia negativa. É o processo natural de aprendizagem, até que todas as partes comecem a identificar conjuntamente a mesma mensagem.

Por isso será dada uma orientação inicial de como não fazer, para depois se apresentarem as sugestões de como poderia ser feito. Assim, enquanto você no

treinamento ensaia os movimentos de uma parte do corpo, mesmo não ocorrendo o acompanhamento das outras partes, pelo fato de saber como elas não deveriam comportar-se, o movimento ou posicionamento incorreto passa a ser evitado, para mais tarde poder ser treinado com a boa técnica e associado no atendimento da interdependência.

Não estou querendo com isso dizer que o corpo todo deverá estar sempre se movimentando, mas mesmo sem movimento precisará reagir e identificar em todas as suas partes a mesma idéia e, quando se expressar, todas deverão interpretar o mesmo significado.

## O TAMANHO E A INTENSIDADE DO GESTO

Quem manda no orador não é o orador, mas sim os ouvintes, desde que no final ajam de acordo com a sua vontade; atenda à expectativa do auditório, fale a linguagem que ele entende, transmita a emoção que ele espera receber, conceda, recue, concorde, deixe-o satisfeito e, no final, vença-o. Essa é a comunicação da inteligência, da previsão estudada, do orador vitorioso.

Joachim Fest, na extraordinária obra Hitler\*, descreve o cuidado do orador em corresponder há expectativa dos ouvintes: "Hitler só dizia em cada comício o que o publico queria ouvir. Certamente não era o falador oportunista dirigindo-se há multidão, mas deixava-se impregnar de todos os sentimentos supersticiosos, de dominação, de angustia, de ódio, e integrava-os para transformá-los imediatamente em dinâmica política".

De acordo com essa afirmação, o tamanho e a intensidade do gesto devem atender ao tipo de auditório que você enfrenta. Como sugestão de ordem geral, sem que se constitua uma regra imutável - quanto maior o auditório ou mais inculto, maiores e mais largos deverão ser os gestos; quanto menor o auditório ou mais bem preparado, menores e mais moderados deverão ser os gestos.

Os gestos, normalmente, devem apenas ser indicados, representados em parte, quase nunca completados. Gestos inteiros, como apontar para o coração com a mão no peito, ou pôr a mão na cabeça para falar do pensamento, frequentemente são desaconselháveis.

Certa vez recebi a visita de um rapaz que dizia ter estudado oratória numa escola de São Paulo. Conversamos por quase meia hora no meu escritório, onde nos encontrávamos a sós. Ele, possivelmente querendo demonstrar que aplicava o que tinha aprendido, gesticulava tanto, abrindo, fechando e levantando os braços acima da cabeça, que a todo instante eu precisava pedir que me repetisse a informação, pois os gestos exagerados me tiravam completamente a concentração das suas palavras. Espero que ele tenha mudado sua atitude, para o seu próprio bem e para o bem daqueles que convivem com ele.

Numa conversa com uma ou duas pessoas, ou numa apresentação para um pequeno grupo de ouvintes, os gestos deverão visar mais a razão que a emoção, portanto deverão ser moderados. Se, entretanto, estiver fazendo um discurso para

uma multidão, num comício político, por exemplo, os gestos deverão visar mais a emoção do que a razão, portanto deverão ser mais largos e abundantes (mas sem o exagero do candidato japonês de Araraquara, que citei no início).

Essas informações não se restringem apenas aos movimentos das mãos e dos braços, servem também para todo o corpo, desde a movimentação das pernas até o semblante. Não nos vamos esquecer do que já vimos: todas as partes do corpo precisam guardar a interdependência no sentido da identificação e complementação da mensagem.

É muito comum ouvir de alguns alunos, depois das primeiras aulas do Curso, a seguinte afirmação: "Polito, eu tenho dificuldade para gesticular porque na minha família essa é uma prática censurada, meus pais me repreendiam muitas vezes porque eu falava com as mãos".

\*Fest, Joachim. Hitler. Rio de Janeiro, Ed. Nova Fronteira, 1976, 4ª ed. p. 394.

Em primeiro lugar, ninguém está propondo que as pessoas devam falar com as mãos, nosso curso também combate tal prática.

Depois, é preciso verificar que tipo de origem possuíam aqueles pais. Os japoneses e os ingleses estão acostumados com gesticulação bastante reduzida, quase inexistente, enquanto os italianos e os espanhóis, com gesticulação abundante. Quem manda no orador é o ouvinte, lembra-se?

## A POSTURA ANTES DE FALAR

O cuidado com a postura deve ocorrer antes mesmo de você chegar à tribuna. Suas atitudes, a maneira de sentar-se, de olhar ou analisar o ambiente, de cruzar e descruzar as pernas, o tamborilar dos dedos, enfim, tudo o que fizer poderá ser notado pela plateia. Cabe a você, portanto, que se irá apresentar, comportar-se de modo a passar uma imagem positiva aos ouvintes, antes mesmo de se dirigir à frente do auditório.

A menos que seja convidado a sentar-se à mesa ou nas primeiras fileiras, o que por sinal ocorre frequentemente, procure localizar-se em uma cadeira colocada da metade do auditório para trás.

São muitas as vantagens quando você procura sentar-se atrás, na plateia, antes do momento de se apresentar: inicialmente, com um campo de visão mais abrangente, poderá observar melhor o auditório, analisar suas reações, captar certos fatos que até poderão ajudá-lo durante a exposição, e tudo isso praticamente sem ser notado pela maioria dos ouvintes. Outra vantagem é a movimentação que ocorrerá no organismo até você chegar à tribuna.

Quando sentimos medo, colocamos em funcionamento certos mecanismos que servem como uma espécie de fortificante aos músculos, para que possam movimentar-se mais rapidamente (fugir). A adrenalina, um hormônio produzido pela medula das glândulas supra-renais, é jogada na corrente sanguínea, aumentando sua pressão.

Esse é um comportamento de defesa do organismo, independente da situação, basta que se sinta medo. Ora, para falar em público sentimos medo, a movimentação dos músculos que deveria metabolizar a adrenalina não ocorre (não há como fugir), as atividades físicas que não seriam utilizadas na fuga deixam de funcionar, o co-

ração passa a bater descompassadamente, as pernas começam a tremer, as mãos, a suar, o sangue desaparece das faces, provocando acentuado empalidecimento, uma corrente fria desce pela espinha e, dizem alguns alunos, no início dos nossos cursos, que as borboletas voam no estômago. Como eu dizia, a movimentação quando você se senta atrás, até chegar à tribuna, ajuda no metabolismo do hormônio, atenuando a instabilidade ocorrida no organismo.

Ao caminhar para a tribuna não demonstre um comportamento semelhante ao de alguém que se dirige a um cadafalso. Dirija-se para a tribuna com determinação, demonstre segurança no andar e certeza na postura; o auditório ficará mais receptivo na expectativa de receber uma boa mensagem.

Lembre-se de que a sua postura e as suas atitudes antes de falar poderão predispor o ânimo dos ouvintes de forma favorável ou contrária à sua apresentação.

Certa vez, num almoço de um clube de rotarianos, um orador convidado a fazer uma palestra aguardava o momento de ser chamado. Enquanto isso, o secretário informava aos associados sobre as atividades da semana, as correspondências recebidas e expedidas, o andamento da campanha de doação de olhos e outros assuntos próprios daquele quadro associativo. O orador, completa-

mente desinteressado de tudo o que ocorria, talvez até sem perceber, demonstrava sua contrariedade pelo semblante pesado e pela forma insistente como olhava para o relógio. Os sócios do clube, presentes ao almoço, perceberam claramente o descontentamento do convidado e, quando ele se apresentou, bem que alguns tenta-

ram prestar atenção e interessar-se pelo assunto, mas o nível de hostilidade e revolta havia chegado a tal ponto que no final quase não conseguiram aplaudir. É provável até que o orador nunca tenha entendido o motivo daquele seu fracasso, da mesma forma que nunca soube do ótimo exemplo que deixou de como não nos deve-

mos comportar antes de falar. Relatando esse fato agora, não consigo sequer me lembrar do tema da palestra; mas do orador carrancudo, ah! desse não me esqueço mais.

## CAPÍTULO II AS PERNAS

As pernas dão sustentação ao corpo e podem, dependendo do posicionamento, tornar a postura um elemento positivo na sua comunicação ou, ao contrário, ser um fator tão desfavorável que poderá mesmo destruir toda a sua apresentação. O que fazer e o que não fazer com as pernas quase todas as pessoas sabem, mas, por mais óbvio e evidente que seja o conceito, é impressionante como muitos só se conscientizam da sua existência ou utilidade depois que são alertados. É muito

comum ouvir a seguinte afirmação: "Tudo isso eu já sabia, mas foi preciso me dizerem para que eu me conscientizasse da forma como deveria agir".

Assim, tudo que for colocado quanto ao posicionamento e movimentação das pernas será muito simples, porque serão conceitos extraídos da própria natureza, e o que é natural é sempre fácil de ser compreendido.

## OS ERROS MAIS COMUNS

1. Movimentação desordenada
2. Apoio incorreto
3. Cruzamento dos pés em forma de "X"
4. Animal enjaulado
5. A gangorra
6. O pêndulo
7. A rigidez
8. Canguru saltitante
9. Cruzar e descruzar
10. Espreguiçadeira
11. O vaivém

### 1. Movimentação desordenada

Constitui, possivelmente, o erro mais grave da postura das pernas. Certos oradores, por nervosismo ou por falta de consciência do que fazem, ficam movimentando as pernas para a frente, para trás e para os lados desordenadamente. Esta atitude impede o bom posicionamento, provocando até um afastamento ou retraimento da plateia. Em casos mais graves, além de existir a movimentação desordenada, o orador também bate os pés no chão a cada nova frase, quase numa marcação ritmada.

Presenciei um fato bastante cômico, em que um orador se comportava dessa maneira sobre um tablado de madeira que servia como tribuna. Depois de alguns instantes de apresentação, poucos ainda prestavam atenção nas suas palavras, a maioria observava apenas os pés arrastando-se sobre a tribuna. Uma ouvinte que estava sentada em uma das primeiras cadeiras, bem próxima do orador, demonstrando visível irritação, perguntou em voz alta para que todos pudessem ouvir: "O que é que você tem? Parece um touro na arena, arrastando os pés sobre a tribuna".

Não é preciso dizer que o orador ficou totalmente desorientado e, sem condições de continuar, encerrou sua apresentação, cabisbaixo, logo depois.

Se falarmos assim, dificilmente encontraremos uma ouvinte com a mesma disposição desta que mencionei (assim espero), mas, com certeza, a atitude não agradará à plateia e não auxiliará a mensagem.



Nas nossas aulas do Curso de Expressão Verbal costumamos fazer com os alunos uma brincadeira que dá bons resultados: avisamos que pregaremos os pés daqueles que apresentarem esse tipo de movimentação desordenada. Se algum aluno apresenta o defeito, sem que os seus companheiros de classe percebam, lá do fundo da sala lhe mostramos um martelo. Isso o obriga a parar com os movimentos das pernas instantaneamente. Com esse recurso bem-humorado é possível corrigir o erro sem magoar quem o cometeu e sem ridicularizá-lo diante dos colegas.

Nossas pesquisas pessoais demonstraram que muitos dos oradores que agem dessa forma não têm a menor consciência do que acontece. Ficam sabendo da ocorrência apenas quando são alertados por alguém, ou quando observam a própria apresentação por um aparelho de videocassete.

## 2. Apoio incorreto

Apoiar-se jogando o peso do corpo totalmente sobre a perna esquerda ou sobre a perna direita caracteriza também uma atitude incorreta, que retira toda a elegância do posicionamento (foto 1).

Ocorre ainda que alguns oradores, não poucos, modificam a posição de descanso da perna esquerda para a perna direita e vice-versa, com rápida frequência, dando a impressão de que se trata mais de dançarinos do que de oradores. A postura quebrada, com o apoio sobre uma das pernas (afastada no sentido lateral, enquanto a outra permanece na posição vertical), não é apenas deselegante como também pode prejudicar a boa respiração.

Por falar em deselegância, ainda sobre o apoio incorreto, abrir demasiadamente as pernas, como se fossem um compasso, faz do orador uma figura grotesca (foto 2).

Também é incorreto ficar por tempo prolongado com os pés juntos, numa posição contrária à que comentamos acima. Esse posicionamento retira o equilíbrio e impede a mobilidade (foto 3).

Esses defeitos de postura das pernas são mais difíceis de corrigir do que a movimentação desordenada que estudamos no primeiro caso. Aqui o orador, mesmo consciente do que está fazendo, volta a cometer o erro depois de aparentemente tê-lo superado. Dentro de uma média normal, nos treinamentos realizados em nossa sala de aula, os oradores só conseguem eliminar a incorreção, definitivamente, depois de oito a dez sessões de prática na tribuna. É um período longo, se comparado com o tempo utilizado para corrigir os problemas da movimentação desordenada, o que não passa da quarta ou quinta sessão.

## 3. Cruzamento dos pés em forma de "X"

Muito pior e mais deselegante é a postura do orador que cruza os pés em forma de "X", prejudicando o seu posicionamento e demonstrando à plateia que não está nem um pouco à vontade para transmitir a mensagem (foto 4). Este fato se dá mais comumente quando o orador pode apoiar-se com as mãos sobre uma mesa, cadei-

ra (foto 5), pedestal de microfone ou tribuna. Esta postura incorreta é mais comum ainda quando o orador está sentado. Nesta circunstância, cruza os pés e às vezes os encolhe embaixo da cadeira (foto 6).

Apenas como curiosidade, quando for a um restaurante sofisticado, observe, pelo tipo das pessoas, as que aparentemente não têm o hábito de frequentar lugares mais requintados e por isso mesmo ali não se sentem à vontade. Verifique como demonstram isso cruzando os pés em forma de "X" embaixo da cadeira e quase sempre se posicionando com apoio nas suas pontas, informando assim que gostariam de sair daquele local o mais rápido possível, para outro onde se sentissem melhor.

O público, ao notar postura semelhante, desvaloriza até inconscientemente a apresentação.

Quanto à mulher, verifique mais à frente, no item "A posição correta sentado", que há uma atitude, com os pés cruzados em forma de "X" que não constitui erro.

#### 4. Animal enjaulado

Aquele que fala andando constantemente de um lado para o outro da tribuna ou espaço disponível para ocupação do orador parece um animal enjaulado andando de uma ponta a outra do seu cativeiro. É uma falha mais frequente entre os professores que vivem a caminhar da porta da sala de aula até à janela, às vezes sem olhar para os alunos. Alguns desses alunos, desinteressados da aula pela falta de comunicação do mestre, passam a contar quantos passos ele dará, quantos quilômetros percorrerá, ou quanto tempo gastará até cair do tablado, se este existir. Farão tudo, menos prestar atenção à aula.

Já ouvimos a mesma história de muitos estudantes - "O professor conhece bem a matéria, mas não sabe ensinar". É possível que o defeito seja da comunicação como um todo, mas se ele andasse menos, provavelmente ensinaria melhor.

Conheci um professor no curso ginásial, ainda em Araraquara, que tinha o costume de andar de um lado para o outro da sala e, quando chegava a uma das extremidades, colocava dois dedos no queixo, o polegar e o indicador da mão direita; o braço esquerdo nas costas, levantava a cabeça pensativamente e voltava a caminhar sem olhar para os alunos. Até aí nada de muito novo, só que no seu caso existia um fato agravante, o sapato (agora já nem sei se o do pé esquerdo ou o do direito) fazia um barulhinho irritante a cada passo - llnheec". Um colega de classe, que se sentava à minha direita, espirituoso e muito paciente, contou com quadradinhos que fazia no caderno, numa só aula de 40 minutos, mais de 500 "nheecs". E o sapato usado foi sempre o mesmo, o ano inteiro. Quem é que pode prestar atenção a uma aula dessas?

Mestres que me acompanham nesta leitura, com ou sem nheec-nheec", reflitam, antes da próxima aula, se não possuem este defeito.

#### 5. A gangorra

Nesta movimentação das pernas o corpo do orador parece uma gangorra. Ele apoia todo o corpo nos calcanhares, levantando a ponta dos pés (foto 7), em seguida inclina-se lentamente para a frente erguendo os calcanhares e apoiando-se totalmente sobre a ponta dos pés (foto 8), e assim fica o tempo todo neste vaivém sem propósito. Determinados oradores chegam a aperfeiçoar o defeito quando encontram uma proteção, que pode ser uma grade que limita o espaço da tribuna ou uma pequena mesa. Apoiam-se com as mãos, possibilitando assim inclinações do corpo, tanto para a frente como para trás, muito mais acentuadas. Em outros casos, quando não existe esta proteção, colocam as duas mãos nos bolsos e continuam a se balançar.

Há também aqueles que fazem o movimento no sentido lateral, levantando as partes de dentro dos pés apoiados nas partes externas (foto 9).

Eu não conheci nenhum orador em Araraquara que se comportasse dessa forma, mas tenho encontrado centenas de alunos que iniciam o treinamento dessa maneira, em nosso Curso de Expressão Verbal.

## 6. O pêndulo

Nesta postura incorreta os movimentos são ritmados. Começam lentos e cadenciados e vão aumentando a velocidade à medida que o tempo passa.

O corpo é inclinado para a esquerda e para a direita, chamando a atenção e até provocando risos na platéia. Quando existe o microfone, esses oradores chegam a sair do seu campo de ganho, tamanha a inclinação do corpo.

Esta é uma atitude muito comum, apresentada pela maioria dos iniciantes, mas também muito fácil de ser corrigida, bastando alertar o orador duas a três vezes para que ele não cometa mais a falha.

## 7. A rigidez

A posição é aparentemente correta, sem apresentar os defeitos já comentados, mas o orador está, na verdade, numa posição excessivamente rígida das pernas, o que impede sua livre movimentação, provoca cansaço e até dores, depois de alguns minutos de apresentação. Há também aqueles que se posicionam tão rigidamente que, quando precisam andar para apanhar uma folha de papel, uma transparência para ser projetada ou o giz para escrever, caminham com as pernas duras, como se fossem de pau.

Conheci um orador que possuía esse defeito de maneira tão marcante, que não apenas andava na frente da plateia com as pernas duras, quase arrastando os pés para se movimentar, como saía da tribuna, ao final da sua apresentação, também com as pernas esticadas rigidamente, e só se dava conta de que estava assim quando se sentava e precisava dobrá-las para entrar no seu lugar. Mesmo depois de ter sanado o problema de posicionamento e movimentação das pernas, continuou a ser chamado por alguns companheiros mais íntimos de Dr. Satã, uma personagem de um seriado de televisão que não dobrava as pernas para andar.

## 8. Canguru saltitante

É um tipo de movimentação das pernas que associa vários dos defeitos já analisados. O orador, quando muda a comunicação visual, de um lado para o outro da plateia, modifica também a posição das pernas, para ficar de frente para aquele segmento do auditório, mas o faz tão bruscamente e com tal frequência, que mais parece um canguru saltitante.

Quando não joga as duas pernas para o lado ao mesmo tempo, joga apenas uma delas, enquanto arrasta a outra para acompanhá-la.

Tive um aluno particular que procedia assim, e, como o seu treinamento era individual (preparava a apresentação da sua tese de mestrado) e portanto só tinha a mim como ouvinte, mudava apenas a posição das pernas, sem desviar a posição da cabeça e dos olhos.

Só no final do treinamento é que conseguiu ficar bem posicionado. A título de curiosidade, o resultado da defesa da tese foi uma nota máxima com louvor.

## 9. Cruzar e descruzar

É um defeito apresentado por alguns oradores quando falam sentados. Não ficam nunca satisfeitos com a posição das pernas e passam a cruzá-las e descruzá-las com frequência exagerada, notada facilmente pelo auditório, quando visíveis ao público. Até quando não são visíveis, a plateia chega a perceber o que está acontecendo embaixo da mesa, pela movimentação do corpo.

Ainda no caso do orador que fala sentado, existem alguns que vivem balançando a perna com movimentos rápidos e desagradáveis.

## 10. Espreguiçadeira

Ainda na posição sentada, o orador muitas vezes estica o corpo todo para trás, as pernas para a frente, parecendo que se está espreguiçando (foto 10). É uma atitude displicente e muito inconveniente, que provoca antipatia da plateia logo no primeiro contato.

Tenho recomendado esta atitude àqueles que visitam uma pessoa que quer dar demonstrações de poder e se senta numa cadeira muito alta enquanto oferece uma baixinha para o visitante. A diferença de altura dá vantagem psicológica a quem se encontra no nível físico mais elevado. Se o fato de sentar-se na pontinha da cadeira não for suficiente para você conquistar o equilíbrio das posições, re-coste-se na cadeira com as pernas esticadas, demonstrando que não está nem um pouco preocupado com a situação. Não posso garantir um resultado concreto para todos os casos, mas agindo assim, nestas circunstâncias, o poderoso poder passará a ser você, transferindo a seu favor a vantagem psicológica.

Quem assistiu ao filme O Grande Ditador, com a genial interpretação de Chaplin, lembra-se da cena em que Hitler, pretendendo obter vantagem psicológica

ssobre Mussolini, prepara o ambiente com uma enorme cadeira para ele sentar-se e uma outra pequena para o líder italiano.

Surpreendentemente, entretanto, Mussolini, ao invés de entrar pela frente, entra por trás e senta-se na cadeira grande, deixando a pequena para o baixinho Hitler, que ficou numa situação bastante desconfortável.

## 11. O vaivém

Não deixa de ser também um tipo de movimentação desordenada, só que neste caso o movimento ocorre apenas para a frente e para trás, num desconfortável (para o orador e para o público) vaivém das pernas. É uma atitude que demonstra hesitação do orador, dando a impressão de que ele deseja aproximar-se dos ouvintes, mas recua com receio do que lhe poderá acontecer. Toma coragem novamente para se aproximar e torna a recuar, e assim permanece movimentando-se para a frente e para trás, a maior parte do tempo.

Outros, entretanto, vão para a frente, penetram no território da plateia e, não se sentindo à vontade, não conseguem parar próximos aos ouvintes e, tendo possibilidade, continuam a andar no corredor dentro do auditório, aproximando-se da plateia, mas fugindo ao mesmo tempo, enquanto caminham numa movimentação desnecessária e prejudicial.

## A POSIÇÃO CORRETA EM PÉ

Depois de verificar quais são os erros mais comuns apresentados pelo posicionamento e movimentação das pernas, é fácil deduzir qual deverá ser a atitude correta.

Inicialmente, como treinamento, a sugestão é que se fique de frente para o público, posicionado sobre as duas pernas, possibilitando bom equilíbrio ao corpo. Para evitar o cansaço provocado por esta postura num tempo prolongado, jogue o peso do corpo ora sobre uma perna, ora sobre a outra, sem que o auditorio perceba, bastando para isso flexionar levemente uma das pernas, sem quebrar a elegância da postura. Dessa forma é possível falar-se bastante tempo evitando a mudança da postura e sem se cansar. É uma posição indicada principalmente para os casos em que você tiver de falar diante de um microfone de pedestal, que limita a movimentação.

Com o tempo, depois que possuir maior experiência, poderá realizar o movimento das pernas, de forma consciente, sempre no sentido de complementar corretamente a mensagem, possibilitando o afastamento da plateia, de acordo com a sua reaproximação ou receptividade ou resistência.

Se verificar que o movimento a ser realizado tem como causa a insegurança e o nervosismo, o esforço tem de ser redobrado no sentido de manter a postura. Este pode ser um desafio muito grande, pois a movimentação é quase instintiva, mas os resultados do treinamento compensarão o sacrifício.

O deslocamento das pernas precisa seguir a inflexão da voz e o ritmo, a cadência e a velocidade da fala. Se a frase for pronunciada com velocidade mais intensa, o movimento das pernas, para se aproximar ou recuar, também deverá ser mais rápido; se, ao contrário, a velocidade das palavras for mais lenta, o movimento das pernas também terá de ser mais vagaroso.

Esta aproximação deverá ser em direção a todos os sentidos da plateia, isto é, para o segmento frontal do público e para os segmentos laterais, sem se confundir, evidentemente, com a movimentação desordenada. Não estou querendo dizer também que toda vez que as palavras forem rápidas ou lentas as pernas precisem movimentar-se na verdade elas deverão ficar paradas a maior parte do tempo, mas, quando se movimentarem, aí sim, precisarão fazê-lo de acordo com a mensagem, a cadência, o ritmo e a velocidade da fala, conforme vimos.

Normalmente as pernas deverão ficar afastadas a uma distância de aproximadamente um palmo (cerca de 20 centímetros) é o que dará bom equilíbrio ao corpo e promoverá uma postura elegante (foto 11). Se uma das pernas estiver um pouco mais à frente, o equilíbrio poderá ser maior.

Lembro-me de um aluno que, querendo posicionar-se bem na tribuna, antes de começar a falar, olhava para os pés e media o seu afastamento – para ver se estavam mesmo a uns 20 centímetros um do outro. Foi difícil tirar esse seu hábito e conscientizá-lo de que deveria agir de forma diferente, com mais naturalidade.

As mulheres, principalmente quando estiverem usando saia ou vestido, poderão colocar uma das pernas um pouco à frente da outra. É uma postura elegante, embora deixá-las levemente afastadas também não seja errado.

Uma pergunta que tem surgido frequentemente é se o orador pode movimentar-se no meio do público. É uma questão levantada mais por aqueles que ministram treinamentos prolongados.

Não só pode mas deve existir essa movimentação. Ninguém pretende um orador que se assemelhe a uma estátua. O único cuidado é ter consciência do objetivo da movimentação. Se for para melhorar a participação junto aos ouvintes, ou provocar a aproximação para facilitar o trabalho de convencimento, ou para chamar a atenção, ou despertar o interesse de um determinado segmento da plateia, estará correto. Agora, se a movimentação não tem nenhum objetivo e você anda só por andar, provavelmente estará errada. É claro que você irá andar e aproximar-se do auditório quantas vezes forem necessárias, mas repetir esta atitude mais de cinco ou seis vezes em uma hora de apresentação, só tendo um motivo muito forte.

## A POSIÇÃO CORRETA SENTADO

Quando você falar sentado, poderá agir de duas maneiras distintas (como se sentir melhor).

Uma delas é colocar os dois pés no chão, demonstrando firmeza na atitude e permanecendo esteticamente correto (foto 12). A segunda maneira é cruzar uma perna sobre a outra, deixando as coxas encostadas e o pé da perna que fica por cima sem apoio (foto 13).

É uma posição extremamente elegante e muito confortável, sendo a preferida pela maioria das personalidades que dão entrevistas pela televisão, falando sentadas. Pessoalmente gosto desta posição, e, quando preparo um aluno para fazer uma apresentação sentado, ou para participar de um programa de televisão, esta tem sido quase sempre a minha recomendação.

A postura também não precisa ser uma ou outra, você deverá alternar a posição das pernas, até para não se cansar.

Quando tiver de argumentar ou defender um ponto de vista com ênfase, a postura com os dois pés no chão dará maior liberdade de movimento, possibilitando melhor inclinação do corpo para a frente, posição que demonstra convicção no comportamento do orador.

As mulheres possuem à disposição um posicionamento especial, considerado muito elegante: as pernas juntas, puxadas para trás, sem entrar embaixo da cadeira, inclinadas para o lado, com um dos pés levemente sobreposto ao outro. Em alguns casos, nesta mesma posição, até cruzam os pés em forma de "X", sem que constitua isto um erro.

## OS SAPATOS

Provavelmente eu não precisaria fazer esta recomendação a você, mas tenho observado tantas pessoas, de excelente posição econômica e social, se apresentarem com sapatos sujos, esfolados e até furados, que me senti na obrigação de lembrar que eles precisam estar sempre limpos e engraxados, e as solas e saltos em perfeitas condições de uso.

Costuma dizer o professor Jairo Del Santo Jorge, sempre bem-humorado, quando vê um orador que se apresenta com os sapatos esfolados, que ele deve estar dando tanto tropeção na vida que não tem condições de orientar, nem de convencer, qualquer tipo de auditório. Recuso-me a lembrar às oradoras que não se apresentem com meias desfiadas e sapatos sem condições. Elas não precisam desse tipo de orientação. Ou precisam?

## AS CALÇAS

Espero que este livro sirva não apenas para o momento atual, mas que possa orientar também outras gerações. Assim como a moda se altera com muita frequência, de nada adiantaria sugerir que você usasse ou deixasse de usar calças muito largas ou estreitas, com barras muito compridas ou curtas, com cintura muito baixa ou alta.

O importante é estar vestido de acordo com os padrões da época em que a pessoa se apresenta. Já percebeu como a plateia começa a desvalorizar o orador que fala usando uma calça ultrapassada pela moda e, portanto, desatualizada? Percebeu também como os ouvintes menosprezam ou ridicularizam o orador que se veste procurando lançar moda para as próximas gerações? Não deixe que esse fator interfira na sua apresentação, seja discreto. Que apareça você, não a roupa.

O mesmo comentário serve para as mulheres, embora o sexo feminino tenha um pouco mais de liberdade em relação à moda do que os homens. Mesmo assim os excessos prejudicam.

É preciso também ser coerente com a idade que se tem. Não queira um jovem vestir-se como um velho, nem uma pessoa idosa parecer um garoto. Não adianta disfarçar, o público vai perceber.

Quando iniciei minhas atividades como professor de Expressão Verbal, tinha apenas 23 anos de idade. Embora me sentisse muito bem preparado para executar o trabalho (hoje vejo quanto teria ainda que aprender ... ) imaginava que os alunos, todos, sem exceção, mais velhos do que eu, colocariam resistências a mim, pelo fato de terem de aprender com alguém tão jovem. Usei todos os artifícios possíveis, ternos escuros, bigode, sapatos de amarrar e tantos outros inúteis recursos para parecer mais velho. Durou pouco a tentativa de envelhecimento; alguns meses depois assumi definitivamente (enquanto durou) a minha juventude e passei a usar roupas mais leves, próprias para aquela idade, e mais tarde tirei o bigode. Não sei se foi impressão, se foi apenas um sentimento provocado por mim mesmo, mas fiquei muito mais à vontade, e os alunos mantiveram um comportamento interessado e atencioso.

## FALAR EM PÉ OU SENTADO?

Há situações em que você não possui a possibilidade de escolha e deve falar da maneira como foi programada sua apresentação. Se lhe oferecem a tribuna é para lá que se deverá dirigir e fazer a sua exposição. Se colocam o microfone à sua frente, quando está sentado a uma mesa, ou quando participa de uma reunião onde todos falam sentados, é dessa maneira que se deve apresentar. Quando, porém, você tem a oportunidade de optar pela forma de falar, deverá fazê-lo como achar mais conveniente e como sentir-se melhor. Não existem regras que obriguem a uma atitude ou outra. Particularmente prefiro sempre falar em pé, pois é um posicionamento mais visível e mais livre. Desde que possa ser visto por toda a plateia e possa ver a todos enquanto falar, poderá apresentar-se, entretanto, sentado, tendo uma mesa à sua frente. É difícil imaginar um orador sentado, apenas com a plateia à frente, a não ser que haja vários oradores participando de uma reunião, como num debate diante das câmeras de televisão, por exemplo. Lembro-me de um acontecimento no qual o orador falou sentado diretamente diante da plateia, com bastante naturalidade. Depois da apresentação de Édipo Rei, o ator Paulo Autran ficou à disposição do auditório para responder às perguntas que os ouvintes quisessem formular. Para isso, colocou uma cadeira no centro do palco e aí, sentado, respondeu às questões e fez sua explanação, numa atitude correta e comunicativa. É esta uma situação excepcional e raramente ocorre.



Um outro fato bastante curioso aconteceu em uma das formaturas do Curso de Expressão Verbal. O paraninfo da turma era o jornalista Ferreira Neto, que, como todos sabem, sempre faz suas apresentações pela televisão sentado, com uma mesa à sua frente.

Quando chegou o momento de proferir seu discurso aos formandos, pediu para falar sentado, onde já estava. A plateia, mesmo sabendo que essa atitude era normal nas suas apresentações, estranhou o fato porque todos se tinham apresentado em pé. Percebendo a reação do auditório, ele contou uma passagem que transformou sua atitude num fato bem-humorado (foto 14). Relatou que certa vez, passando pelo saguão de um aeroporto, encontrou-se com uma senhora que sempre o vira falando sentado nos programas de televisão e espantada lhe perguntou: "Mas o senhor anda?"

### CADA CASO É UM CASO

Todo esse comportamento que acabei de sugerir deverá sempre obedecer ao seu sentimento e à circunstância que você enfrentar. Não é porque uma postura seja geralmente considerada incorreta que ela deverá ser sempre encarada como errada. Da mesma maneira, o que foi sugerido como correto poderá, eventualmente, ser uma atitude desaconselhável. Siga antes de tudo o bom senso e coloque em prática a sua capacidade de observação. Não hesite em tomar uma decisão que contrarie qualquer recomendação, desde que esteja convencido de que naquele momento, em vista das circunstâncias que enfrenta, o que foi recomendado não cabe.

Se você, com domínio do auditório, convicto na sua exposição, naturalmente, por curto período, cruzar os pés em "X", em pé ou sentado, apoiar-se nos calcanhares e depois nas pontas dos pés (a gangorra), movimentar-se de um lado para o outro da tribuna (animal enjaulado), ou tiver qualquer outra atitude considerada incorreta, não significa que esteja cometendo uma falha. É provável até, dependendo das condições, que o procedimento seja certo.

## CAPITULO III

### OS BRAÇOS E AS MÃOS

Talvez não exista em todo o estudo da Expressão Verbal uma atividade que supere ou mesmo se compare em dificuldade ao aprendizado dos movimentos e gestos dos braços e das mãos. De cada cem alunos que recebemos no nosso Curso de Expressão Verbal, apenas três ou quatro, no máximo cinco, sabem utilizar corretamente os braços e as mãos para falar. Tão difícil é o aprendizado dos gestos dessa parte do corpo que alguns, no início, imaginam que nunca conseguirão dominar a técnica. Estou fazendo esse comentário não para desanimá-lo, mas, sim, para alertar que certamente encontrará nessa altura do treinamento a tarefa mais árdua na conquista do seu aprimoramento.

Determinados oradores, quando experimentam as primeiras apresentações na tribuna, exclamam que nunca tiveram tão nitidamente a consciência da existência dos braços e das mãos. Eles têm a impressão de que principalmente as mãos

aparecem, quando estão diante do público, e vão tomando corpo e aumentando de volume até o instante em que começam a prejudicar a apresentação, e esses principiantes, perturbados, ficam sem saber o que fazer. Alguns, desanimados, param no meio da exposição e perguntam em tom de súplica: "Professor, o que faço com as mãos?"

Por isso é que eu comentei no início que passa a existir uma supervalorização desse aprendizado, chegando ao extremo de alguns acharem que aprenderam a falar bem porque estão dominando bem a gesticulação.

Principalmente quanto às mãos e aos braços, vou insistir bastante na preocupação que se deve ter com a naturalidade do gesto. A diferença entre o certo e o errado, o natural e o artificial é quase sempre tão pequena que o orador às vezes nem percebe que está incorrendo em falha - diferença pequena para o orador, mas suficientemente grande para ser rapidamente percebida por qualquer tipo de plateia. Como sabemos, o ouvinte não tem uma ideia clara do que está errado, mas se algo numa apresentação o desagrada poderá rejeitar a mensagem ou aceitá-la com reservas.

## OS ERROS MAIS COMUNS

1. Mãos atrás das costas
2. Mãos nos bolsos
3. Braços cruzados
4. Gestos abaixo da linha da cintura
5. Gestos acima da linha da cabeça
6. Apoiar-se sobre a mesa, a cadeira, a tribuna etc.
7. Partindo do cotovelo
8. Postura do Zé Carioca
9. Movimentos alheios
10. Construtor do universo
11. Detalhes que sobressaem

Logo de início, antes mesmo de entrar nas considerações particulares dos erros mais comuns, quero frisar com todas as letras os defeitos mais graves na utilização dos gestos: primeiro, o excesso de gesticulação; segundo, a sua falta, embora a falta dos gestos, ainda que grave e prejudicial à comunicação do orador, seja preferível ao excesso. O orador que permanece imóvel enquanto fala diante da

plateia não conduz as informações aos ouvintes, como deveria, mas poderá ter sucesso se o conteúdo for de boa qualidade. Já o orador que se apresenta com excesso de gesticulação, mesmo com bom conteúdo, dificilmente conquistará o público.

O sociólogo italiano Enrico Finzi, depois de estudar os diversos itens que levam o profissional a obter sucesso na sua carreira, coloca os gestos como elemento de fundamental importância e conclui que nesse aspecto "leva nota máxima quem misturar sobriedade com intensidade"

### 1. Mãos atrás das costas

Falar constantemente com as mãos colocadas atrás das costas é um erro comum e presente até entre oradores experimentados. Pior do que as deixar o tempo todo atrás das costas é esboçar alguma movimentação e voltar à posição inicial, como se estivesse arrependido do gesto que ia fazer. Certos oradores prendem as mãos atrás das costas com tanta rigidez que dão a impressão de não ter braços.

Colocar as mãos atrás das costas por rápido período, com naturalidade, já não é erro e pode mesmo servir de descanso para o orador.

Mais comum ainda e mais acertado é utilizar a posição de descanso para apenas uma das mãos, deixando a outra livre para se movimentar. Ainda neste caso, sempre com as precauções que já comentei, que seja por rápido período e com naturalidade.

Há oradores que fazem dessas posições de descanso uma característica do seu comportamento. Um deles, Gomes de Castro, destacado por Afonso Celso no seu livro Oito anos de Parlamento \* como um dos bons oradores da época em que atuou como deputado, tinha o hábito de falar gesticulando com a mão direita, enquanto colocava a esquerda nas costas. Vejamos como o descreveu o próprio autor:

"Baixo, recatado, um dos olhos defeituoso, como Gambetta, direito, a cabeça firme, Gomes de Castro não hesitava um segundo. Borbulhavam-lhe as frases

\* Estudo publicado na matéria Segredos do sucesso pela revista Exame Vip 24, de 22/07/87, p. S.

\* Obra editada pela Editora Universidade de Brasília.

dos lábios, como de inesgotável manancial, sempre num jorro espesso. Tersa, impecável, a linguagem. Quase não fazia pausas, não lia, não compulsava apontamentos, não bebia água.

Prolongava-se difuso o discurso, ora fervilhando, ora redemoinhando, ora se aquietando em remansos líricos, porém constantemente copioso, vertiginoso mesmo.

Consistia a postura predileta do orador em colocar a mão esquerda nas costas, gesticulando acentuadamente com a destra" (grifo meu).

Fico imaginando aqui, tão distante no tempo, baseando-me apenas nesta maravilhosa descrição feita por Afonso Celso, se Gomes de Castro não teria sido melhor orador se tivesse os dois braços e as duas mãos livres para gesticular e auxiliar no transporte da sua mensagem ...

Aqueles que se estão iniciando no aprendizado das técnicas da Expressão Verbal, sugiro que, no princípio, evitem essa posição de descanso; deixem para agir assim quando já tiverem praticado bastante e forem bem experimentados.

Falar constantemente com as mãos atrás das costas é quase sempre um erro de postura, mas existem atitudes piores ainda, como a daqueles que, além de se comportarem dessa forma, ainda se coçam. Já vi um numero suficiente deles para me motivar a fazer esta observação.

## 2. Mãos nos bolsos

Falar constantemente com as mãos nos bolsos é uma falha frequente em boa parte dos oradores, iniciantes ou veteranos. Colocam as mãos nos bolsos das calças ou do paletó, sendo esta ultima atitude, além de prejudicial, extremamente deselegante, e falam como se elas não existissem. O problema se agrava ainda mais quando o orador que se posiciona assim envolve-se com a mensagem que expõe ao publico e começa a balançar as mãos dentro dos bolsos.

Chega a provocar risos na plateia. A primeira impressão que dá aquele que fala com as mãos nos bolsos é que não está nem um pouco à vontade. Demonstra querer fugir e esconder-se do auditório. (A não ser que a sua segurança seja evidente e ele se utilize desse expediente também como posição de descanso.) Um aluno do nosso Curso de Expressão Verbal sentiu tanta dificuldade para eliminar o hábito de colocar as mãos nos bolsos do paletó quando falava que, como ultimo recurso, mandou fechar os bolsos de dois ou três paletós e passou a só treinar com eles até que o vicio desaparecesse. Assim como no caso anterior, mãos colocadas atrás das costas, o recurso será positivo se as mãos permanecerem nos bolsos por curto período e sempre com naturalidade. Muito mais do que no outro caso, descansar com apenas uma das mãos no bolso, deixando a outra livre para gesticular, dá condições de atuação mais vantajosas ao orador.

Mais uma vez vamos recorrer às informações de Afonso Celso no seu livro Oito anos de Parlamento. Nessa obra o autor traça um dos mais perfeitos perfis do orador Joaquim Nabuco (foi por esta descrição que o destaquei como um modelo de orador\*), e num dos trechos deste quadro oratório de Nabuco o autor comenta que habitualmente o orador colocava as mãos nos bolsos enquanto falava.

Vejamos o trecho com as palavras de quem observou e escreveu:

"A gesticulação garrida, as atitudes plásticas de Nabuco contribuíam para a grande impressão produzida pelos seus discursos. Consistia um dos seus movimentos habituais em meter as mãos nos bolsos das calças (grifo meu) ou então enfiar dois dedos da destra na algibeira do colete. Desses e de outros gestos provinha-lhe vantajoso ar de desembaraço e petulância".

\* Comentário feito na minha obra Como falar corretamente e sem inibições, publicada pela Editora Saraiva.

Fiz questão de citar esse exemplo de Nabuco, porque sinto que alguns, ou porque não entenderam bem, ou porque a explicação devesse ser mais clara, passam a generalizar: colocou a mão no bolso, errou, está condenado. Antes de criticar a atitude, é preciso analisar as circunstâncias que cercam o acontecimento - nem sempre é necessariamente um defeito de postura.

Em nossa sala de aula costumamos deixar algumas fotos de personalidades que conheceram o resultado do trabalho que realizamos, a maioria falando numa tribuna. Em uma das fotos está este que é um dos grandes comunicadores do País, o radialista e narrador esportivo Osmar Santos; nessa foto ele está falando com uma das mãos no bolso (foto 15) - e eu me lembro bem da cena, até porque tenho a apresentação toda gravada em videocassete - e foi uma atitude correta, de perfeita demonstração de um posicionamento de descanso por rápido instante e de forma bem natural. Mas não passa um curso sequer em que mais de um aluno aponte para a foto com o intuito de reprovar a postura. Quando isso ocorre, reuno todos os alunos e dou uma explicação completa sobre essa postura, esclarecendo principalmente que, embora constitua um grave erro, em circunstâncias especiais pode ser até recomendável.

Não será necessário dizer mais uma vez aos que se estão iniciando que evitem essa posição de descanso das mãos, no princípio, reservando o recurso para depois que a experiência chegar.

### 3. Braços cruzados

Os psicólogos que se têm manifestado sobre o comportamento do corpo afirmam categoricamente que os braços cruzados indicam, via de regra, uma atitude defensiva. Parece óbvia essa afirmação, e até aqueles não preparados dentro desse campo da psicologia tenderiam a chegar à mesma conclusão. Ora, o orador não pode demonstrar ao auditório que este o intimida e o coloca numa posição de defesa. Afinal, os ouvintes esperam uma apresentação franca e desimpedida de obstáculos, e passam a ter a impressão de que o orador não está seguro e convicto da sua mensagem e por isso se esconde. É um posicionamento quase sempre incorreto para falar. Por outro lado, é uma postura que pode ser utilizada como descanso ao longo da apresentação, desde que, volto a insistir na recomendação, não seja por tempo prolongado, e efetuada naturalmente. Além de servir eventualmente como posição de descanso existem momentos em que é aconselhável como postura produtiva e altamente significativa na comunicação. Quando você deseja demonstrar a ideia de desafio ou de espera, cruzar os braços indica claramente esta intenção.

Há um caso interessante de um cronista social que fazia aparições periódicas pela televisão e sempre com os braços cruzados. Fez isso por tempo relativamente prolongado e com tanta frequência, que a postura inicialmente incorreta acabou por transformar-se numa espécie de marca registrada da sua personalidade e, portanto,

positiva na sua comunicação. (Espero que nenhum leitor tenha a idéia de criar estilo falando dessa maneira...

#### 4. Gestos abaixo da linha da cintura

Experimente falar fazendo gestos abaixo da linha da cintura. Ficam estranhos, parecem sem vida. Gestos realizados abaixo da linha da cintura não possuem expressividade e não complementam nem transportam convenientemente a mensagem até os ouvintes.

Os braços ficam balançando, as mãos movimentam-se, mas não identificam o pensamento do orador.

Alguns lembram uma espécie de aprendiz de voador; erguem os braços lateralmente ao longo do corpo a um ou dois palmos afastados das pernas e voltam à posição original como se fossem asas. Outros, ainda, lembram um bate-estaca, erguendo os braços acima da cintura e baixando-os rapidamente, e assim ficam até terminar a apresentação.

Também neste ponto encontramos as exceções: determinados gestos executados no espaço inferior à linha da cintura são comunicativos, expressivos e, portanto, recomendados para o falar.

Se você quiser demonstrar incerteza, duvida, impotência diante de certa situação, poderá estender os braços um pouco afastados do corpo, com as mãos esticadas na posição vertical e com as palmas voltadas para a frente ou um pouco para o lado, com os dedos abertos e os ombros encolhidos (foto 16). Está aí uma movimentação das mãos abaixo da linha da cintura que é correta para expressar o pensamento de quem fala. Outro gesto correto em circunstância semelhante é quando você, querendo pedir calma ou paciência, faz rápidos e curtos movimentos abaixo da linha da cintura, com as mãos esticadas, os dedos abertos voltados para a frente, na posição horizontal.

Gestos abaixo da linha da cintura não devem, entretanto, ser confundidos com a posição de repouso dos braços colocados ao longo do corpo, que analisaremos mais à frente.

#### 5. Gestos acima da linha da cabeça

Há muito tempo já que se desaconselham os oradores sobre a realização frequente de gestos acima da linha da cabeça. Movimentos executados assim, na maioria das vezes, são exagerados e prejudicam a imagem e a comunicação do orador.

Conheci um camelô (alguns são ótimos comunicadores e servem como bons exemplos; não era o caso deste) chamado Zé Moinho. Vendia uns frascos com remédios "milagrosos", que curavam desde varizes até sinusite. Andava lá pelas cidadezinhas do interior, enganando os menos precavidos. Acho até que nem os enganava. Algumas pessoas, na falta do que fazer, ficavam a apreciar as contorsões de Catarina, uma enorme cobra que sempre o acompanhava. Falava rápido e quando parava fazia longas pausas observando o povo que fechava roda em sua

volta, tomando a extensão da Praça da Matriz (toda cidade interiorana tem uma praça e uma igreja matriz). Certa vez, durante uma dessas pausas, ouvi um dos espectadores perguntando em voz sussurrante a um companheiro: "Por que será que ele tem esse nome de Zé Moinho?" "Sei lá", respondeu o outro, "mas imagino que seja por causa dos braços que se movimentam como um cata-vento". Parecia mesmo um moinho, um cata-vento, sempre com os braços movendo-se em gestos largos acima da linha da cabeça. Era uma comunicação espalhafatosa e grotesca, nada tinha a ver com as palavras que pronunciava. Nem o tamanho e o baixo nível cultural da plateia justificavam aquele comportamento. Hoje, quando vejo alguém falando assim, vem logo à minha lembrança a figura ridícula daquele camelô.

Sobre a exceção, já comentei no item "O tamanho e a intensidade do gesto", e disse naquela oportunidade que, ao falar-se para uma multidão (citei o exemplo de um comício político), os gestos deverão visar mais à emoção do que à razão, e concluí dizendo que deveriam, por isso, ser mais largos e abundantes, isto é, realizados acima da linha da cabeça.

Como a timidez normalmente limita até exageradamente a gesticulação, este é um erro cometido pelos oradores mais experimentados e, portanto, mais desinibidos. Você, que é um orador desembaraçado, será que tem vocação para Zé Moinho?

Conta Josu, Montello, no seu admirável Anedotário geral da Academia Brasileira\*, que José Maria Paranhos, futuro Visconde de Rio Branco, possuía na tribuna um cacoete: erguia o braço, dedo indicador em riste, nos momentos em que parecia mais arrebatado. E diz que o próprio orador deu esta explicação ao seu gesto: "Quando a ideia não vale por si para ir bastante alto, trato de suspendê-la na ponta do dedo".

## 6. Apoiar-se sobre a mesa, a cadeira, a tribuna etc.

Até você encontrar razoável tranquilidade para falar, principalmente diante de grandes plateias, poderá apoiar-se sobre a mesa, a

cadeira, a tribuna (menos com os cotovelos, por favor), ou qualquer objeto que estiver à mão. Não é uma atitude recomendável, porque prende e limita os movimentos e quase sempre determina um comportamento tímido e inseguro. Faço a sugestão de que se apoie no início, porque é preferível este "porto seguro" a ficar com as mãos trêmulas e gestos descontrolados na frente do auditório. Tenho encontrado oradores traquejados que poderiam perfeitamente evitar tais incorreções de posicionamento dos braços, falando o tempo todo apoiados. Pode ser uma posição expressiva também para indicar desafio, ponto de vista firmado, expectativa etc.

Assim como nos casos já comentados, nada o impede de usar um desses apoios como posição de repouso momentâneo, naturalmente aproveitada.

## 7. Partindo do cotovelo

Quando o movimento , apenas do antebraço, partindo do cotovelo, com o braço grudado no corpo, é demonstração evidente de que o orador está reprimido, sem desenvoltura para a condução natural da mensagem.

Com este posicionamento existe uma tendência generalizada de realizar os movimentos de abrir e fechar os braços, tocando as palmas das mãos ou as pontas dos dedos ao fechá-los. São gestos sem significado, que, se substituídos pela imobilidade total, esta ganharia em expressividade, por incrível que possa parecer.

É uma atitude mais frequente nas mulheres e, neste caso, embora se considere um erro, não se pode encarar sempre como um grave erro, já que às vezes os movimentos são realizados com delicadeza e em certas oradoras até com elegância.

Nas formaturas do nosso Curso de Expressão Verbal sempre acontece um fato curioso. São essas solenidades repletas de exemplos que ilustram bem as teorias. Numa delas convidamos uma destacada autoridade política para compor a mesa de honra, e, ao final da entrega dos certificados de conclusão, pedimos que desse o seu depoimento de homem publico experimentado sobre o que tinha achado das apresentações dos formandos. Foi o ultimo a falar. Depois serviu-se um jantar a todos os alunos e convidados. O pai de um dos formandos-tipo papel de bala, aquele que gruda no pé e não sai mais-entre uma garfada e outra, com olhar de entendido, dirigiu-se a essa autoridade política e perguntou em tom de critica: "Por que o senhor ficou o tempo todo com os cotovelos grudados no Corpo e batendo as mãos enquanto falava?" O nosso convidado, sorrindo, bebeu calmamente mais um gole de refrigerante e respondeu com muita presença de espirito: "Com receio de não ser aplaudido. Como gosto muito de mim, eu mesmo cuidei de bater palmas, já enquanto falava." Riso geral e vaias para o chato.

\* São Paulo, Martins, 1974. 2ª ed., p. 449.

## 8. Postura do Zé Carioca

Nesta postura o orador coloca os cotovelos grudados no corpo, ou mesmo um pouco afastados e com o antebraço inclinado para cima num posicionamento estático (foto 17).

É um erro comum nos oradores principiantes, que, pretendendo colocar os braços em movimento acima da linha da cintura, começam a falar com esse posicionamento e continuam assim até pronunciarem as ultimas palavras, isto é, o tempo todo sem movimentar os braços.

Se você já teve oportunidade de ler uma das histórias do Zé Carioca, personagem de Walt Disney, deve ter percebido que quase sempre ele carrega um guarda-chuva pendurado no braço. Quando o orador fala com os braços naquela postura, dá a impressão ou de estar segurando um guarda-chuva com o braço ou de ter-se esquecido que já o deixou em algum lugar.



Tive um aluno que ouvira alguém dizer que os braços do orador deveriam estar sempre acima da linha da cintura e, querendo seguir a técnica à risca, quando era chamado para comparecer à tribuna, já se levantava da cadeira com os cotovelos junto ao corpo e o antebraço inclinado. Caminhava dessa forma, falava, e só baixava os braços ao voltar para o seu lugar. Não foi preciso mais do que três aulas para que ele, por si só, notasse a postura defeituosa.

## 9. Movimentos alheios

Há oradores que produzem movimentos alheios à mensagem que colocam para o público. A impressão que temos é de que executam atividades distintas, uma com as mãos, outra com as palavras. Fecham as mãos em concha, entrelaçam os dedos, prendem uma das mãos com a outra ou seguram a gola do paletó com tal frequência que chegam a irritar o auditório. Alguns, sem saber o que fazer com as mãos, até inconscientemente, ficam mexendo na pulseira do relógio, tirando e pondo a aliança, segurando caneta, lápis, giz etc., estalando os dedos, limpando as unhas, puxando as mangas ou rodando os botões da blusa ou do paletó, alisando os cabelos, coçando o queixo e, em alguns casos extremos, mas não tão incomuns, enfiando o dedo nos ouvidos e até no nariz.

Se estiver falando com ajuda de microfones, não mexa no fio. É comum observar-se oradores segurando, enrolando, ou torcendo o fio do microfone. Já presenciei casos que se mostraram cômicos; em um deles, sem perceber, o orador começou a enrolar o fio do microfone e, quando chegou ao final da apresentação, assustou-se ao verificar que estava com mais de dois metros de fio nas mãos.

Rosélyls, que me acompanhou até o princípio de 1990 no Curso de Expressão Verbal, tornou-se uma experiente observadora do comportamento dos oradores. Certa vez ela foi assistir a uma palestra na Associação dos Cirurgiões-Dentistas, sobre um assunto relacionado à sua atividade profissional e me contou que o palestrante antes de começar a falar já estava mexendo no botão do paletó, e assim se comportou até o momento em que o botão saiu na sua mão. Espirituoso (os dentistas são espirituosos; já viu a expressão deles quando ligam o motorzinho e garantem "não vai doer"?), ele parou de falar, levantou o botão com ar desolado e confessou que seu filho já o avisara de que um dia isso iria acontecer e sugerira que ele preparasse uma boa frase para contornar a tragédia; e ele preparou esta: "Meu filho um dia disse que isso iria acontecer".

Tive um aluno - e como esse nunca vi - que começou o curso com um vício de movimento incomum e aparentemente até difícil de ser executado. Ele usava um relógio com pulseira de metal e um fecho que funcionava sob pressão do dedo. Logo que chegava à tribuna e cumprimentava o auditório, dava início à estranha sequência de movimentos: tirava o relógio do braço esquerdo, passava para o direito, do direito para o esquerdo e assim ficava até o final da apresentação, num ritmado tique-tique de abrir e fechar da pulseira.

No dia da formatura, depois de receber o certificado, dirigiu-se para a tribuna e disse em tom vitorioso para os companheiros da turma: "Já eliminei o desagradável tique-tique da pulseira do relógio " e com ar zombeteiro levantou o relógio para que todos o pudessem ver, ia agora com uma pulseira de couro.

## 10. Construtor do universo

Eu poderia ter incluído esse tipo de movimentação dos braços e das mãos em um dos itens já abordados, principalmente nesse último - "movimentos alheios"-, pois trata-se mesmo de um movimento alheio à mensagem. Ocorre que esse gesto é tão comum e utilizado por tantos oradores que resolvi dar a ele um destaque especial.

O orador começa a falar e imediatamente passa a movimentar as mãos, como se estivesse desenhando uma esfera no ar. Qualquer que seja a mensagem, alegre ou triste, rápida ou lenta, agressiva ou calma, lá está ele realizando o mesmo tipo de gesto, construindo o universo com os movimentos das mãos. É um gesto que identifica um bom número de idéias e pode ser realizado várias vezes durante uma apresentação, mas usá-lo desde o princípio até o final, sem mudá-lo, é uma das incorreções que se devem evitar.

## 11. Detalhes que sobressaem

Pulseiras reluzentes, grandes anéis e outros objetos que sobressaíam muito aos olhos da plateia costumam desviar a atenção, tirando a concentração dos ouvintes. Se um desses detalhes estiver atrapalhando a sua exposição, não tente escondê-lo durante a apresentação, retire-o antes de falar.

Há oradores que gostam de falar usando uma ponteira (tipo antena de rádio) para apontar detalhes do que estão expondo num quadro flip chart ou tela de projeção. É um procedimento recomendável, pois dá mais visão à plateia, que não tem assim o corpo do orador na sua frente. Ocorre que alguns, depois de apontarem o que desejam, continuam a falar com a ponteira, como se fosse uma batuta de maestro, riscando "brilhantemente" o ar, ou, o que é pior, fazendo movimentos de abrir e fechar o tempo todo, distraindo a atenção da plateia.

Um dia, iniciei uma aula sobre gesticulação colocando as informações com muito tato para não contrariar os alunos, que formavam um grupo de primeira qualidade, todos empresários e executivos. Foi mais ou menos assim:

"Estou consciente de que não preciso passar certas informações a um grupo bem preparado como este, mas, como faz parte do programa didático e talvez vocês necessitem transmitir os conceitos a seus subordinados, vou abordá-los. Na estética da gesticulação o orador não deve descuidar dos menores detalhes, pois pode estar aí um ponto negativo na imagem de quem se apresenta em público. As unhas, por exemplo, precisam estar sempre bem cuidadas, cortadas e limpas. Não precisam exagerar passando esmaltes incolores etc. Alguns ouvintes nem gostam desses cuidados excessivos".

Antes que eu pudesse continuar, um aluno, que estava sentado bem à minha frente, levantou o braço pedindo a palavra e retrucou:

"- Professor, não gostaria de parecer grosseiro, mas com todo o jeito acabou passando-nos uma informação desnecessária. Todos nós sabemos que um orador precisa apresentar-se com as unhas cortadas e limpas".

Eu fui até o fundo da sala e, sem que ninguém percebesse, escrevi um bilhete e o passei discretamente ao aluno com os seguintes dizeres: "Dê uma olhada nas suas unhas". Ele não ficou vermelho, na verdade suas faces ficaram roxas de vergonha. É isso mesmo, suas unhas estavam compridas, só não deu para ver se também estavam sujas.

Fiz de conta que nada tinha acontecido e repeti a explicação dizendo que estava convencido desse fato, mas era apenas um método didático para que pudessem lembrar-se, na hipótese de necessitarem orientar outras pessoas.

Eu sei que você, meu companheiro de leitura, não precisa desse tipo de informação, mas, ao orientar alguém, peça que dê uma olhadinha nas unhas. Não custa nada.

## A POSTURA CORRETA PARA INICIAR

Tem sido muito frequente este tipo de dúvida por parte dos oradores: afinal, como é que deverá posicionar-se com os braços e as mãos, para iniciar a apresentação? Ficarão os braços ao longo do corpo, com as mãos semi-abertas ao lado das pernas, ou serão colocados à frente do corpo, acima da linha da cintura, com as mãos separadas ou mesmo juntas uma sobre a outra?

Alguns chegam a dizer que essa é a maior dificuldade que sentem ao falar diante de uma plateia. Não sabem o que fazer com as mãos e, quando encontram uma posição correta, só conseguem modificá-la à custa de muito esforço.

Não se deve instituir uma regra fixa e rígida para a posição inicial dos braços e das mãos. Cada um deverá comportar-se da forma que julgar mais conveniente, como sentir-se melhor e mais natural.

É sem sentido a divergência de opinião de certos estudiosos do assunto sobre esta questão. Enquanto alguns julgam que os braços colocados ao longo do corpo são mais naturais, outros interpretam que os braços colocados à frente, acima da linha da cintura, estão mais próximos do gesto a ser executado e, portanto, numa posição mais correta.

Ora, se até ficar com as mãos atrás das costas, nos bolsos, apoiadas sobre a mesa, a cadeira ou outro objeto poderá caracterizar-se como postura recomendável, dependendo da naturalidade, bem-estar e disposição do orador, como é que alguém pode pretender padronizar esse comportamento?!

Aí você diz assim: "Está certo, Polito, já entendi que a postura poderá ser qualquer uma, mas isso ainda não resolve o meu problema, continuo sem saber o que fazer com as mãos no início da apresentação".

Eu vou fazer algumas sugestões, mas antes quero contar uma história que, quando ocorreu, foi engraçada. Foi numa formatura de um curso de oratória existente em São Paulo. O formando recebia o certificado e se dirigia à tribuna para dizer algumas palavras diante do público (o mesmo procedimento adotado pelo nosso Curso de Expressão Verbal), embora uns mais empolgados acabassem falando muito. Pareciam bonequinhos programados para falar; chegavam diante do microfone e imediatamente colocavam os dois braços à frente do corpo, acima da linha da cintura. A impressão que se tinha era de que existia um cordel invisível, como esses utilizados para controlar marionetes, e assim que se posicionavam alguém puxava o cordel para levantar os seus braços. No meio da solenidade, debaixo do silêncio da plateia, enquanto mais um orador se preparava para subir à tribuna, ouviu-se uma voz perdida no auditório:

"Oradooor, seeentido!" Pobre do orador! ainda meio atordoado, sem saber bem o que estava acontecendo, precisou aguardar algum tempo até que as gargalhadas cessassem.

Alguns autores recomendam que, ao iniciar a exposição, o orador poderia colocar uma das mãos sobre a outra, à frente do corpo e acima da linha da cintura, assim como fazem as crianças para proteger um pequeno bichinho de estimação, um filhote de passarinho, por exemplo.

Levei um tremendo susto numa aula quando os alunos começaram a fazer seus exercícios práticos e quase todos iniciaram falando com esse posicionamento, cópias de papel carbono um do outro, completamente despersonalizados. Bastou projetar a gravação que sempre fazemos em videocassete para que notassem o posicionamento ridículo. Soube, depois, que todos tinham lido o mesmo livro e, ainda sem a nossa orientação, imaginaram que era assim que deveriam comportar-se sempre.

Vejamos algumas posturas recomendadas para iniciar a fala:

1. Braços ao longo do corpo
2. Postura inicial com posicionamento aparentemente incorreto
3. O truque da ficha de anotações
4. Mãos fechadas em forma de concha
5. Apoio na tribuna
6. Início sem apoio

#### 1. Braços ao longo do corpo

Esta é uma posição inicial que dá bons resultados. Os braços ficam naturalmente ao longo do corpo (foto 18), sem se movimentar, enquanto você inicia sua apresentação. Depois de pronunciar as primeiras palavras, mais tranquilo, com a adrenalina assentada, durante uma pausa poder soltar os gestos. Eu sugeri soltar os gestos durante uma pausa porque, se o movimento ocorrer enquanto você fala, ele poderá ser executado após a palavra, e, como já foi mencionado, o gesto deve ser realizado antes da palavra ou simultaneamente, não depois.

O movimento deve ser firme, indicando certeza e convicção. Por isso você deverá escolher um bom momento para ele, preferencialmente fazer o movimento que indique ou complemente uma ideia importante dentro da mensagem.

Quando o orador está inseguro, os braços ao longo do corpo ficam pesados, parecem de chumbo. Se não procurar combater essa insegurança, forçando um pouco a movimentação do braço, correr o risco de permanecer o tempo todo na mesma postura.

O primeiro movimento poderá ser realizado apenas com um dos braços, para simplificar a gesticulação, e depois, já mais à vontade, com os dois. É evidente que, se você estiver confiante, poderá iniciar logo o movimento com os dois braços.

Vou passar a descrever um bom treinamento, que dá a noção mais abrangente das possibilidades e dimensão do gesto:

- a. Fique em pé, apoiado sobre as duas pernas; os pés afastados aproximadamente um palmo um do outro e deixe os braços naturalmente estendidos ao longo do corpo.
- b. Imagine que está numa reunião com os diretores de uma empresa, ou membros de um clube associativo, ou ainda com alguns amigos. Se puder fazer o exercício na frente da extremidade de uma mesa, o treinamento ficará mais próximo da realidade.
- c. Escolha duas ou três mensagens para exercitar inícios de apresentação. Comece a falar com os braços ao longo do corpo e só depois de cinco a dez segundos, durante uma pausa, levante um ou os dois braços, para gesticular acima da linha da cintura. Faça o movimento partindo do ombro, com convicção, e deixe o braço parado até que a ideia se complete. Nesta posição você fará apenas dois ou três pequenos movimentos.

Exemplo: pronuncie com os braços naturalmente estendidos ao longo do corpo as seguintes frases:

"Companheiros de diretoria, bom-dia. Estou feliz com a oportunidade de poder relatar os bons resultados que obtivemos durante o ultimo exercício".

Faça uma pausa e antes de reiniciar a fala levante o braço acima da linha da cintura, afastado do corpo desde o ombro, a mão voltada para cima, colocada a uma distância de pouco mais de um palmo do abdome, os dedos levemente abertos e mais levemente ainda curvados. O movimento tem de ser firme e decidido. Logo após o movimento, complemente com a seguinte frase, mantendo o braço na posição sugerida, com apenas dois ou três pequenos movimentos, até que a ultima palavra seja pronunciada.

"Esse desempenho devemos (faça um pequeno e lento movimento com o braço no sentido lateral, dirigido para fora do corpo, como se estivesse mostrando as pessoas ali presentes) a todos os membros dessa diretoria (vire a mão para baixo

sem hesitar e faça outro pequeno movimento no sentido lateral, desta vez um pouco mais rápido para indicar a ideia negativa), que não pouparam esforços e sacrifícios (agora junte a ponta dos dedos polegar, indicador e médio e faça dois rápidos movimentos para baixo indicando a ideia de algo presente) para atingir os nossos objetivos".

Depois retorne lentamente (para sentir e ter consciência do movimento) com o braço na posição inicial, isto é, esticado naturalmente ao longo do corpo.

Você deve ter percebido bem que cada movimento realizado correspondeu às palavras que vinham a seguir; o gesto precedendo a palavra ou realizado junto com ela. Considere também que este foi apenas um exemplo para exercitar. Na prática, um gesto só poderia ser suficiente. Veja essa orientação no item "As grandes dicas" para a boa gesticulação.

Dei apenas um exemplo com algumas sugestões de movimentos. Você tem toda a liberdade de fazer o movimento que desejar, desde que indique a ideia da mesma maneira. Faça o treinamento com frases diferentes e procure sentir bem cada movimento realizado. Não tenha pressa e não se sinta ridículo, você está apenas exercitando. O importante é treinar principalmente o movimento dos braços a partir da posição inicial, esticados naturalmente ao longo do corpo. Treine bastante, sinta sempre cada movimento até que possa realizá-lo espontaneamente, com naturalidade.

Se você receber o assédio de vários repórteres com microfones em punho, ficará impossível qualquer gesticulação. Nesse caso a postura dos braços naturalmente esticados ao longo do corpo é a mais recomendada. A complementação e identificação da mensagem pelo corpo deverá ser desenvolvida quase exclusivamente pelo jogo fisionômico (foto 19).

## 2. Postura inicial com posicionamento aparentemente incorreto

Mãos atrás das costas, nos bolsos, apoiadas sobre a mesa, braços cruzados, já vimos que são posições incorretas para falar. Entretanto, vimos também que, dependendo das circunstâncias e da naturalidade do orador, desde que por curto espaço de tempo, podem constituir posturas aceitáveis ou até recomendáveis.

De todas essas posturas só não se recomenda iniciar com as mãos nos bolsos e com os braços cruzados. Isto chama a atenção excessivamente e pode criar uma barreira desnecessária entre o orador e o público, logo no início da apresentação.

A postura inicial, com as mãos atrás das costas ou apoiadas sobre a mesa, é recomendada principalmente quando você se sentir inseguro e precisar de alguns instantes para acalmar-se. Nesse caso deve dar preferência às frases leves, que não exijam entusiasmo nem vibração. Considere-se ainda que este é um procedimento que recomendo seja adotado no início da apresentação, para que você

possa adaptar-se lentamente ao ambiente. Deverá cumprimentar os ouvintes com voz intensa, como forma de chamamento da atenção, e continuar a introdução da fala em voz mais baixa e cadenciada, enquanto se acostuma com a plateia, com o

espaço da tribuna e com o som da própria voz; depois, quando tiver adquirido tranquilidade e segurança, poderá soltar-se mais.

Também neste caso não hesite ao tirar o braço de trás das costas para gesticular, faça-o com determinação num único movimento. Alguns oradores ficam ensaiando a movimentação do braço, apenas mostrando a mão do lado do corpo, voltando à posição inicial rapidamente e deixando claro à plateia que estão inseguros.

Sugiro que você comece soltando apenas uma das mãos, pois é mais difícil soltar as duas quando estão atrás das costas. Se a posição inicial for com as mãos apoiadas sobre a mesa, a possibilidade de soltar as duas ao mesmo tempo para gesticular será maior. Tome cuidado, entretanto, principalmente se você for alto, para não inclinar o corpo para a frente enquanto põe as mãos na mesa (foto 20). Procure ficar bem próximo a ela, mantendo sempre postura ereta, projetando assim uma personalidade segura e confiante (foto 21).

Não é reduzido o número de oradores que iniciam apoiando-se na haste do microfone. Acho que a maioria age assim. Nada de mau há nisso, desde que não fique muito tempo na mesma posição ou comece a esfregar ou bater na haste, produzindo ruídos irritantes, já que, ligada ao microfone, amplifica qualquer barulho.

Quando Janio Quadros parainfou uma das nossas turmas do Curso de Expressão Verbal, aconteceu um fato referente à sua gesticulação que merece ser mencionado. Ele estava em plena campanha como candidato à Prefeitura de São Paulo, numa das mais concorridas eleições da cidade. Com a saúde levemente debilitada, sem se alimentar, visitando, desde muito cedo, inúmeros locais, chegou à nossa solenidade próximo do horário do almoço e teve ainda de esperar quase uma centena de oradores, formandos do curso, se apresentarem, depois que recebiam o certificado de conclusão. Quando chegou sua vez de falar, embora se esforçasse muito para não demonstrar, estava próximo da exaustão física. Dirigiu-se à tribuna e começou a falar com uma das mãos atrás das costas e a outra segurando a haste do microfone; tentou dois ou três gestos, mas as mãos estavam trêmulas e sem condições de manter a gesticulação. Orador experimentado, acostumado a enfrentar adversidades, não se abalou com o que ocorria; recolheu as duas mãos para trás das costas e assim permaneceu até o final. A falta de movimentação dos braços e das mãos foi compensada com a fisionomia mais expressiva e comunicativa, que identificou perfeitamente suas emoções e pensamentos.

Revendo o videotape com a gravação dessa apresentação, pude admirar a utilização mais participativa do jogo fisionômico e verifiquei que os braços foram para a frente do corpo meia dúzia de vezes, apenas nos momentos de eloquência mais acentuada.

### 3. O truque da ficha de anotações

Se você tem de fazer um vocativo mais extenso, mencionando muitas pessoas que estão sentadas à mesa de honra e outras espalhadas pela plateia, pode levar uma folha de papel com as anotações dos nomes a serem mencionados, e desta

forma terá o que fazer com as mãos, no início da apresentação. Já vi oradores segurando folha de papel sem nenhuma anotação, apenas para terem o que fazer com as mãos. Este é um artifício discutível, pois o papel sem utilidade na apresentação poderá desviar a atenção do auditório.

O deputado Guilherme Afif Domingos, dono de uma das mais eficientes gesticulações que já conheci, quando compareceu a uma das nossas solenidades de formatura como paraninfo da turma, iniciou sua apresentação com uma folha de papel onde tinha anotados os nomes dos componentes da mesa (foto 22). Fez o vocativo, cumprimentando a todos, continuou a falar por mais alguns instantes com o papel nas mãos, e depois, com toda a naturalidade, dobrou-o e o colocou no bolso do paletó. Nesse momento já estava bem posicionado diante da plateia e perfeitamente à vontade no ambiente, com as mãos e os braços soltos e prontos para atender a qualquer necessidade de gesticulação.

Uma vez sugeri a um aluno que utilizasse esse recurso, mas ele estava tão nervoso que o papel não lhe parava nas mãos. Assim, foi obrigado a guardá-lo rapidamente para que o auditório não percebesse sua instabilidade. Depois desse dia passei a recomendar que o orador se apresentasse com uma ficha de papel grosso, de preferência cartolina. Dessa forma, mesmo que ele ficasse nervoso, controlaria melhor o cartão nas mãos.

#### 4. Mãos fechadas em forma de concha

Esta é a postura que já mencionei, em que o orador coloca uma das mãos sobre a outra, cruzadas em forma de concha, como se estivesse protegendo um pequeno bichinho de estimação (foto 23). As mãos devem ser colocadas na frente do corpo e acima da linha da cintura. Também é uma postura inicial que ajuda bastante quando você não está muito à vontade, pois permite que ganhe tempo até que possa tranquilizar-se. Quando soltar as mãos para gesticular, cuidado para não voltar com frequência e rapidamente à posição de apoio. Você já sabe que não deve ficar batendo com as palmas das mãos enquanto estiver falando (lembra-se do orador que disse que se estava aplaudindo?), principalmente se estiver utilizando um microfone de lapela. Neste caso redobre o cuidado, porque o microfone geralmente é colocado no peito do orador e possui grande capacidade de ganho (capta com facilidade o som), o que permite ampliar qualquer ruído que estiver à sua volta, prejudicando a concentração e o entendimento dos ouvintes.

Pedi que tomasse cuidado e não batesse palmas, porque este é o tipo de movimento que pode ocorrer quando o orador faz opção de iniciar com as mãos fechadas em forma de concha.

#### 5. Apoio na tribuna

A tribuna permite que você inicie a apresentação naturalmente apoiado sobre ela. Normalmente as mãos são colocadas com os dedos polegares na parte superior e os demais dedos depositados na lateral (foto 24). É um posicionamento inicial elegante e que confere um ar de segurança e convicção ao orador.



As tribunas muito altas, que vão até a parte superior do peito, protegem e resguardam o orador, mas dificultam a boa movimentação dos braços, proporcionando pequeno espaço para realização dos gestos. Quando a tribuna é mais baixa, isto é, quando chega à parte inferior do peito, o orador encontra maior liberdade de ação para o movimento dos braços.

Problema maior enfrentam os oradores de pequena estatura, que dificilmente encontram tribuna construída com a preocupação de atendê-los. Alguns chegam a desaparecer atrás dela, mostrando apenas parte da cabeça. Uma solução para isto seria colocar um apoio para os pés, mas os que tenho visto não apresentam segurança alguma e podem até (nem quero imaginar um acontecimento desses) provocar uma queda perigosa (ou seria engraçada?). Pense bem, o orador chega com a aparência disposta e sorridente, sobe no apoio, coloca as folhas de papel sobre a tribuna, cumprimenta os ouvintes e à bamf desaparece estatelado no chão. O que você faria se estivesse no auditório? Ficaria preocupado ou começaria a rir?

## 6. Início sem apoio

Neste caso você começa a sua fala realizando os gestos sem nenhum tipo de apoio inicial. Normalmente cumprimenta o público com os braços ao longo do corpo ou colocados com as mãos separadas acima da linha da cintura e depois do cumprimento faz uma breve pausa, solta os gestos e começa a falar. É um procedimento do mais elevado nível de comunicação e só se recomenda sua utilização depois de muita prática e treinamento. Requer um comportamento seguro do orador e acima de tudo profunda consciência da sua capacidade de expressão corporal. Quase sempre o primeiro gesto é de duração prolongada, correspondendo às vezes a mais de uma ideia. Vejamos um exemplo: o orador cumprimenta o

auditório com os braços ao longo do corpo:

Senhoras e senhores, boa-noite".

Faz uma breve pausa, levanta as duas mãos com as palmas voltadas quase totalmente para a frente e começa a falar:

"Este é um momento de profunda reflexão para nossa Pátria, o momento de definir o futuro da nossa sociedade".

Esta frase inteira poderá ser pronunciada com um único gesto inicial.

Quando você chegar a esta fase avançada, os seus movimentos serão realizados sem que tenha consciência do que está ocorrendo. Desenvolveu tanto a sua expressão corporal que os gestos saem automaticamente, pelo reflexo condicionado. É por isso que o treinamento da gesticulação e da postura inicial tem de ser bem realizado, para que o condicionamento seja o mais correto possível.

Não estou dizendo que as outras posturas utilizadas para iniciar não sejam corretas, já vimos que são recomendadas. Você vai optar então por aquela que o fará sentir-se melhor, mais natural, mais seguro, até o momento em que não precisará pensar no que irá fazer.

## GESTOS CORRETOS E SUAS FUNÇÕES

Para compreender melhor a gesticulação é preciso conhecer a função dos gestos. Sabendo-se qual a finalidade deles, torna-se mais simples estudá-los, interpretá-los e, o que é mais importante, executá-los. Podemos dizer que, genericamente, o gesto correto é aquele que identifica perfeitamente o pensamento e o sentimento do orador, interpretando e transportando convenientemente a mensagem.

Como roteiro de estudo para compreensão da existência do gesto, vou relacionar algumas das suas funções, que servirão para analisar o motivo do movimento do corpo e sua posterior interpretação.

1. Interpretar corretamente o sentimento, complementar a mensagem transmitida pelas palavras e auxiliar no seu transporte

Esta é a maior função do gesto: interpretar corretamente o sentimento, complementar o sentido das informações e transportá-las convenientemente até os ouvintes.

\* Montaigne, in "Conferência de Medeiros e Albuquerque sobre o pé e a mão", na obra *Em voz alta*, página 70, relacionou várias funções da mão, que, para efeito de estudo, podem guardar estreita relação com a função do gesto: "Com as mãos? com as mãos nós solicitamos, nós obrigamos, chamamos, expulsamos, suplicamos, negamos, recusamos, interrogamos, admiramos, nomeamos, confessamos, nos penitenciamos, nos intimidamos, envergonhamos, duvidamos, ensinamos, ordenamos, incitamos, encorajamos, juramos, acusamos, perdoamos, injuriamos, desprezamos, desafiamos, despertamos, abençoamos, humilhamos, zombamos, reconciliamos, recomendamos, exaltamos, festejamos, alegamos, lastimamos, contristamos, desanimamos, desesperamos, espantamos, exclamamos, calamos.....

O corpo todo fala quando estamos em comunicação. Não são portanto as palavras as únicas responsáveis pelo transporte do que pensamos ou sentimos; contamos também com o indispensável auxílio da gesticulação para tornar claro o conteúdo da nossa mensagem. Os gestos tensos ou serenos, ternos, facilitam a compreensão da plateia, que pode assim usar todos os sentidos na captação e entendimento das informações. Quantas vezes as palavras proferidas não são perfeitamente compreendidas por causa de qualquer tipo de barreira, como excesso de velocidade, acústica deficiente, dicção defeituosa, voz baixa e tantos outros problemas que podem surgir. Aí, com o auxílio da gesticulação correta complementando o sentido da mensagem e colaborando para o seu bom transporte, os ouvintes conseguem perceber e acompanhar a linha de raciocínio.

Também nem sempre é possível encontrar com facilidade as palavras mais apropriadas a descreverem perfeitamente os sentimentos que invadem o orador. Por melhor e mais abrangente que seja o vocabulário, às vezes ele não é suficiente para corporificar e transportar os sentimentos e as emoções ao público. O orador conta nessas circunstâncias com a ajuda do gesto, que tem a função de passar com Movimentos rápidos ou lentos, moderados ou largos, o sentimento que vai no seu interior. O que pode ser mais comunicativo do que a mão crispada e trêmula do orador para falar do seu ódio?

## 2. Determinar dentro da frase uma informação de maior importância

Além da ênfase colocada na voz para determinar uma ou mais palavras de valor, que constituem uma informação importante dentro da frase, você conta ainda com o auxílio do gesto para indicar e determinar o seu significado especial.

Lembro-me da forma como o deputado Guilherme Afif Domingos proferiu um trecho do seu discurso aos nossos alunos. Ele usou o gesto para indicar uma informação que quis ressaltar dentro da frase: "Vocês vieram a este curso porque a convicção de cada um já estava embutida, já estava amadurecida, já estava latente e portanto pronta para ser aflorada".

A partir do instante em que pronunciou a palavra "porque", passou a apontar com o dedo indicador da mão direita para o próprio corpo, na direção do peito, com movimentos rápidos e enérgicos, e permaneceu assim até dizer o termo "latente". Dessa forma, indicou claramente com a ajuda do gesto que a convicção de cada um estava no seu interior (dos alunos).

## 3. Corresponder ao tom da voz

Tenho defendido a tese de que o gesto, embora deva estar associado num perfeito sincronismo com a mensagem e o tom da voz, precisa corresponder mais a este. As vezes necessitamos abandonar a velocidade calma de um movimento que representaria a idéia externada para optar pelo movimento brusco e rápido, coerente com o tom da voz. Se eu comunico à plateia que algo ocorreu serenamente, esta idéia deveria ser naturalmente representada por um movimento lento e suave da mão. Entretanto, se eu pretendo transmitir esta mensagem com mais ênfase, usando um tom de voz mais enérgico e acentuado, no momento de pronunciar a palavra se-re-na-men-te o gesto também deverá ser executado de forma mais enfática. Neste caso o gesto abandonou a correspondência com a idéia da mensagem, para interpretar sua importância dentro dela.

## 4. Tomar o lugar de palavras não pronunciadas

Certas mensagens podem chegar aos ouvintes de maneira completa e compreensível mesmo que algumas palavras não sejam pronunciadas, bastando para isso a existência de um ou mais gestos que as identifiquem corretamente.

Por exemplo, vamos imaginar um orador que levanta a seguinte indagação: "O nosso adversário estava presente naquele momento difícil?"

Ele não responde com palavras, apenas faz um gesto negativo com a mão, como se estivesse a despedir-se, com a cabeça baixa e os olhos desviados da plateia, para indicar ausência (foto 25), e a seguir complementa: "Mas isso não importa, nós demos a solução de qualquer forma".

Nesse caso ele não disse com as palavras que o seu adversário não estava presente, apenas usou o gesto para identificar corretamente a mensagem.

Há circunstâncias em que o gesto é mais expressivo e possui mais força de comunicação que as próprias palavras. Entretanto é necessário que você tenha absoluta certeza de que o gesto substituiu corretamente as palavras e identificou sem nenhuma dúvida sua linha de pensamento. Nesse caso que foi exemplificado, se depois do gesto o orador ainda não estivesse convencido de que os ouvintes haviam recebido integralmente a mensagem, deveria fazer uso das palavras para tornar clara sua intenção. Talvez assim: "Não, ele não estava presente"

## AS GRANDES "DICAS" PARA A BOA GESTICULAÇÃO

1. Orientando cerca de 30000 apresentações por ano, dos alunos do nosso Curso de Expressão Verbal, e observando os gestos de cada um durante anos a fio, cheguei à conclusão de que o orador gesticula bem quando não tem a preocupação de procurar rapidamente apoio para as mãos: deixa os braços à frente do corpo sem muita movimentação, gesticula com eles, partindo do ombro, as mãos afastadas, prontas para corresponderem à mensagem a ser transmitida. Ao procurar apoio, o movimento é executado naturalmente, sem que a plateia o perceba. Vou repetir, não tenha pressa de voltar o gesto para a posição de apoio, complete a idéia com o movimento executado e verifique se é possível interpretar a informação seguinte, com o gesto partindo de onde parou, sem voltar a iniciar o movimento.

2. O gesto natural, como já disse, parte do ombro e forma um pequeno ângulo entre o braço e o tronco, e deve corresponder a uma ideia completa. Espero que, devido a essa informação, ninguém passe a falar com os braços abertos em forma de asas, apenas para mostrar que está formando um ângulo entre o braço e o tronco. Tudo tem de ser realizado com naturalidade. Parece desnecessária essa observação, mas toda vez que falo em sala de aula sobre o ângulo que deve ser formado entre o braço e o tronco aparece um aluno abrindo as asas e imaginando que está correspondendo corretamente à técnica.

Não estou dizendo que o braço não possa ficar colado ao corpo de vez em quando, nem estou dizendo também que o orador não deva procurar apoio para as mãos e os braços.

Lembre-se sempre: a naturalidade acima de tudo.

3. Ao comunicar uma mensagem, você utiliza várias informações, e normalmente uma delas é mais importante que as outras. Faça o gesto que identifica essa informação predominante e conserve-o por quase todo o tempo. Por exemplo, a seguinte frase: "Ontem eles estavam reunidos para decidir sobre as cláusulas do contrato".

Se você julgar que a informação mais importante é "ontem", ou seja, a data em que o fato ocorreu, poderá apontar para trás, acima do ombro, com o dedo polegar, desde o momento que pronunciar a palavra "ontem", permanecendo assim até o momento que terminar de dizer a palavra "contrato". Se a informação importante for "reunidos", faça o gesto de reunir ao pronunciar essa palavra e permaneça assim até terminar de dizer "contrato". E assim para todas as informações. Se, entretanto, dentro da frase você encontrar mais de uma informação que mereça destaque, deverá fazer tantos gestos quantos forem necessários.

Quando a informação possuir grande expressividade, o gesto que a identifica poderá nascer no início da frase, mesmo que esta informação seja mencionada no final.

Se existirem duas informações importantes, mas uma é mais importante que a outra, você poderá fazer dois gestos, imprimindo em cada um a ênfase correspondente à importância de cada informação.

Se o semblante, isoladamente, for suficiente para interpretar a mensagem com toda a sua expressão, você não precisará gesticular.

4. Outro dado que pude observar ao longo dos anos é que a gesticulação fica mais eficiente quando as mãos se movimentam algum tempo na altura do peito, com os dedos levemente afastados. Essa é uma região (sempre dependendo da circunstância) mais expressiva. Principalmente quando tiver de explicar alguma informação, poderá colocar as mãos na altura do peito, com as palmas voltadas para os ouvidos, os dedos curvados e levemente afastados ou unidos pelas pontas.

5. Nos casos de gestos de marcação, isto é, quando o orador apenas movimenta o braço para acompanhar a velocidade da mensagem ou a inflexão da voz, preferencialmente deverão ser realizados à frente e no limite do espaço do tronco, voltados para dentro, na direção central, e não para fora, na direção lateral. Assim são mais elegantes.

6. Como estou falando em grandes "dicas", este é o momento de orientar sobre um assunto que tem perturbado muitos oradores - o tremor das mãos. Um dos grandes indicadores da instabilidade, insegurança e medo de quem fala em público é o tremor das mãos. As vezes ele ocorre no meio da apresentação, depois que o orador já venceu os difíceis momentos iniciais, talvez porque de repente se sinta como alvo exagerado das atenções, talvez porque seu orador imaginado (aquele que pensamos estar mostrando às pessoas quando falamos\*) esteja supondo uma comunicação deficiente. Seja por qual motivo for, a verdade é que o tremor das mãos poderá ocorrer até para oradores experientes e traquejados, e é um sinal de fraqueza aos olhos dos ouvintes. Se este fato ocorrer quando você estiver falando, além de poder colocar as mãos atrás das costas, sobre a mesa, nos bolsos, ou cruzar os braços por curto período, na esperança de que o tremor desapareça, poderá também (se o assunto permitir) falar com entusiasmo e vibração sobre um item da sua apresentação e nesse momento fechar as duas mãos com força. Descarregando a tensão com essa concentração de energia, possivelmente se tranquilizará. Se mesmo assim o tremor persistir, procure colocar as mãos no peito, também por curto período, enquanto se acalma, e, quando soltá-las, deixe os dedos unidos para que possam, "solidários", ficar mais firmes. Mais à frente, quando for comentar sobre a postura durante a leitura, deveria falar sobre o tremor das folhas de papel nas mãos do orador, mas, como já estou dentro do assunto, se você costuma sentir tremores nas mãos quando está lendo, sugiro que cole a folha de papel sobre um cartão mais grosso. Somente a certeza de que os tremores não serão percebidos pela assistência já aumentará a segurança e muito provavelmente você não tremerá. Use sempre um cartão discreto, das mesmas dimensões da folha de papel, e de cor branca. Alguns preferem usar como apoio uma pasta de papelão solta. Este procedimento exige o cuidado de colocar as folhas lidas embaixo das outras folhas, não embaixo da pasta, pois seria difícil controlá-las.

\* Ver com detalhes sobre orador real e orador imaginado na obra Como falar corretamente e sem inibições de minha autoria - Editora Saraiva.

7 . Mais uma "dica" que considero importante é que o orador tenha sempre em mente variar sua gesticulação. Evite realizar muitas vezes o mesmo movimento, para que ele não fique marcado aos olhos dos ouvintes.

8. A ultima "dica", que poderá ajudá-lo a deixar uma boa imagem, mesmo que não se esteja sentindo muito à vontade diante do publico, é que não esboce nenhum gesto que possa demonstrar hesitação; faça poucos gestos, mesmo que sejam três ou quatro movimentos a cada minuto, mas faça-os com determinação. E o restante do tempo? Deixe os braços numa das posições de apoio já recomendadas, de preferência evitando cruzá-los ou colocar as mãos nos bolsos.

## ORIENTAÇÃO PRÁTICA DA GESTICULAÇÃO CORRETA

Esta orientação que passarei a desenvolver é o resultado de uma longa e profunda pesquisa que realizei, observando os grandes oradores da nossa época, assistindo às apresentações daqueles que empolgaram as plateias no passado e principalmente analisando o comportamento dos milhares de alunos que passaram pela nossa escola. Dessa maneira pude organizar um quadro que permite fornecer aos interessados, no aperfeiçoamento da gesticulação, uma orientação segura de como comportar-se com as mãos e os braços, corrigindo possíveis imperfeições e aprimorando a técnica existente.

A grande utilidade dessa orientação prática da gesticulação correta é que, além de sugerir os movimentos mais utilizados na comunicação, apresenta também a classificação das ideias, de acordo com o tipo de gesto executado. Assim, você poderá observar e treinar a gesticulação sugerida para uma ampla variedade de ideias, desde a sua concepção mais generalista até os enfoques relativamente específicos. Sempre considerando minha insistência com a naturalidade e espontaneidade do gesto, aqueles que pretenderem preparar-se cuidadosamente com antecedência, para ler ou falar sem a ajuda do papel, também encontrarão nessa orientação prática um vasto campo de consulta para o seu treinamento, podendo até exercitar o gesto correspondente a cada idéia.

Nos discursos de Winston Churchill, dois fatos ficaram marcados: a sua plataforma "Nada tenho a oferecer senão sangue, suor e lágrimas" e o "V" da vitória que fazia com os dedos indicador e médio, treinado que foi pacientemente, antes de sua primeira apresentação.

Não existe aqui, nem de longe, a pretensão de esgotar todas as possibilidades de gesticulação, nem de idéias possíveis de serem interpretadas por elas, mas certamente, com a ajuda da imaginação e da experiência de cada leitor, haverá condições de desenvolver um aprendizado com base suficiente a que todos que desejarem encontrem seu próprio caminho.

Não é preciso dizer que os gestos recomendados não serão obrigatoriamente os mais perfeitos, se é que existe algum que possa ser considerado perfeito-quando muito poderão ser tidos como os mais indicados em determinadas circunstâncias. Tudo dependerá muito do tipo do orador; há gestos que se adaptam mais ao estilo

de determinados oradores, enquanto outros, diferentes, mas indicando a mesma idéia, combinam mais com o estilo de oradores de outras características.

Antes de iniciar essa orientação prática, quero sugerir a você, que se está iniciando no aprendizado da gesticulação ou que já possui experiência na utilização dos gestos para falar e quer aprimorar-se ainda mais, que se transforme num observador atento. Olhe como as pessoas comunicativas e expressivas utilizam os gestos; atente para aquelas que ficam imóveis sem nenhuma expressão corporal; repare também naquelas que gesticulam demasiadamente. Vá ao teatro e estude a movimentação dos atores, assista a filmes com artistas de bom conceito técnico, verifique a atuação dos políticos nos palanques, nas câmaras e assembleias, dos advogados no tribunal do júri, dos conferencistas e, por que não, dos camelos que vivem da sua maneira de falar. O mundo está à nossa disposição para ser observado e servir como excelente recurso de aprendizado. É suficiente apenas estar atento aos fatos que nos rodeiam. Só assim, observando, treinando, experimentando, pesquisando, errando e acertando é que poderá conquistar esta excepcional qualidade da comunicação - a gesticulação.

Citando mais uma vez a obra de Joaquim Fest, Hitler, na página 99, ele diz numa explicação sobre a gesticulação do orador: "A série de fotos, que o mostra em poses melodramáticas do estilo da época, por vezes despertam troça, mas demonstram como o seu gênio demagógico se formou e, errando, soube aprender".

É desnecessário dizer que para todas as idéias que forem mencionadas, além dos gestos que irei sugerir, você poderá encontrar ou descobrir outros que levem à mesma interpretação.

Quase sempre direi que os mesmos gestos servirão para uma variedade de ideias, e será fácil deduzir qual o gesto apropriado para cada uma delas.

Observe também que muitas ideias que poderão ser expressadas com determinados gestos encontrarão outros mais apropriados em locais diferentes.

## 1. Enumeração das partes

Para enumerar diversas partes de um assunto ou de uma ideia, podemos usar o dedo indicador de uma das mãos tocando separadamente os dedos da outra mão (fotos 26, 27 e 28); ou segurar a ponta de cada um dos dedos de uma das mãos com as pontas dos dedos polegar, indicador e médio da outra, podendo ainda neste caso executar o movimento segurando com o polegar e o indicador, sem o dedo médio. Esse gesto deverá ser feito de preferência sem que você olhe para as mãos, não chamando assim atenção demasiada da plateia, além de não perder a comunicação visual com os ouvintes.

O dedo indicador poderá tocar o dedo da outra mão até que a parte enumerada da ideia seja completada. Por exemplo, eu transmito a seguinte mensagem: "Encontramos ali três fatos distintos: o primeiro, a vontade dos jovens que querem aprender e assimilar todos os conceitos da nova teoria; o segundo, os professores empenhados na orientação daqueles adolescentes que foram procurar

conhecimento; o terceiro, os pais, que, desde o princípio, apoiaram e estimularam este maravilhoso empreendimento".

A partir do instante que fossem pronunciadas as palavras "o primeiro", o dedo indicador da mão direita tocaria o dedo mínimo da mão esquerda (que estaria aberta com os dedos afastados uns dos outros) e permaneceria assim até que a parte correspondente a este primeiro fato fosse completada com a palavra "teoria". A seguir, o dedo indicador tocaria o dedo anular com a pronuncia de "o segundo" e permaneceria assim até que a parte correspondente a este segundo fato fosse completada com a palavra "conhecimento". Finalmente o dedo indicador tocaria o dedo médio com a pronuncia de "o terceiro" e permaneceria assim até que a parte correspondente a este terceiro fato fosse completada com a palavra "empreendimento", embora, para serem mais expressivas, as ultimas palavras, "este maravilhoso empreendimento", pudessem ser assinaladas com os dois dedos indicadores apontando em movimentos rápidos a um ponto imaginário colocado no chão, a uma distância de aproximadamente três a cinco metros.

Quando, entretanto, as partes enumeradas são muito longas, você deve tocar o dedo de uma das mãos com o dedo indicador da outra assim que começa a falar sobre a parte da ideia, e continuar gesticulando normalmente para que todas as informações sejam corretamente transportadas pelo gesto, e voltar a apontar com o indicador a parte seguinte, assim que ela seja iniciada. Ora, você não vai ficar tocando com o dedo indicador o dedo da outra mão durante, por exemplo, um minuto, se a parte da idéia levar esse tempo para ser informada. Além do que, segurar o gesto enumerando as partes é só uma sugestão. O movimento pode ser executado assim que se fale sobre a parte, e retirado em seguida, mesmo que esta não seja longa.

O gesto poderá ser executado em qualquer altura, desde a linha da cintura até a cabeça. Se as partes tiverem valores, pesos, ou importâncias diferentes, isso poderá ser demonstrado com o gesto sendo executado em alturas diferentes. A parte menos importante poderá ser enumerada com o gesto realizado na altura da cintura, a segunda parte mais importante, com o gesto na altura do peito e a terceira parte, a mais importante, com o gesto na altura da cabeça.

Eu dei exemplos de idéias com três partes, mas evidentemente poderão ser idéias com duas, quatro ou cinco partes. Se ultrapassar cinco, o que não é comum nem recomendável, mas pode ocorrer, o gesto poderia ser continuado com a enumeração das partes feitas com apenas uma das mãos, mostrando somente um dedo correspondente a cada parte. Assim, por exemplo, sexta parte com o dedo polegar, sétima com o dedo indicador etc. Neste caso, depois de enumerada a parte com o dedo, ele permanece esticado até que todas as partes sejam concluídas. Também neste caso, se a parte for muito longa, depois de enumerada, o gesto é recolhido para que as mãos se expressem normalmente e, quando a parte seguinte for enumerada, o dedo correspondente será mostrado para indicá-la. É bom lembrar que os dedos que indicaram as partes anteriores deverão continuar sendo mostrados na indicação da parte seguinte. Por exemplo, ao indicar a sétima parte com o dedo indicador esticado, a sexta também deverá ser indicada com o polegar esticado.



Ainda com relação a este gesto de enumerar as partes apenas com uma das mãos, encontramos aí uma boa solução para não deixar a gesticulação muito marcada aos olhos da plateia. Se ocorrer enumerarem-se partes em mais de um momento durante a apresentação, na primeira vez o gesto poderá ser executado com o indicador de uma das mãos tocando os dedos da outra; na segunda vez, para que o gesto não fique muito evidenciado e notado conscientemente pelos ouvintes, poderá ser executado com apenas uma das mãos, esticando um dedo para cada parte. Desta maneira, sem que o gesto chame atenção demasiadamente, ele cumprirá melhor seu papel de transportar a mensagem.

Procure treinar o gesto de enumeração das partes muitas vezes, até que ele seja executado com naturalidade. Faça exercícios utilizando as duas formas, ou seja, apontando os dedos da mão esquerda (um para cada parte) com o dedo indicador da direita ou vice-versa, e esticando um dedo de uma das mãos para cada parte. No início, nem se preocupe em formar frases que tenham sentido, basta dizer, por exemplo: o primeiro, o segundo e o terceiro; ou a parte a, a parte b e a parte c; ou estava embaixo, estava no meio e estava em cima. Qualquer enumeração de partes servir para fazer o treinamento.

Quando usar as duas mãos, procure deixar os braços um pouco afastados do corpo, com as mãos acima da linha da cintura e sinta o movimento partindo desde o ombro.

Quando usar apenas uma das mãos, procure fazer o movimento de enumeração das partes com a mão colocada na altura do próprio ombro.

Se você quiser referir-se às várias partes ao mesmo tempo, três, por exemplo, poderá colocar o dedo indicador esticado em toda a extensão sobre os três dedos, indicador, médio e anular, esticados e voltados com a parte interna para cima (foto 29). Se for um conjunto, isto é, muitas partes ao mesmo tempo, a indicação desta idéia poderá ser feita com as pontas dos dedos abertos, de uma das mãos, passando duas ou três vezes nas costas dos dedos abertos da outra mão, na direção do dedo indicador até o dedo mínimo, e voltando (foto 30).

É preciso ainda dizer que as diversas partes de uma idéia poderão ser indicadas com o movimento de uma das mãos esticadas com os dedos unidos, tocando, com a extremidade do lado do dedo mínimo, a palma da outra; também com os dedos unidos em pontos diferentes dando a ideia de uma estar cortando a outra, como se fossem golpes de carate. Uma parte da ideia poderá ser indicada com o movimento da mão batendo sobre a extremidade da outra, perto do pulso (foto 31); a outra parte poderá ser indicada com o movimento no centro, isto é, no meio da palma (foto 32); e o terceiro movimento tocando os dedos unidos (foto 33) (podem ficar separados, embora unidos sejam mais expressivos). Este movimento é mais indicado quando o orador deseja demonstrar uma divisão de um fato dentro do tempo ou do espaço. Por exemplo: "Saímos de São Paulo na segunda-feira, passamos pelo Rio na sexta-feira e fomos até Recife no domingo".

Finalmente, as diversas partes de uma idéia poderão ser indicadas com as pontas dos dedos, unidos ou afastados, de uma ou das duas mãos, apontando para locais diferentes no chão, à direita, no centro e à esquerda da posição do corpo, e

próximos a ele, ou apontar para pontos imaginários no ar, à frente da altura da cabeça, também à direita, ao centro e à esquerda do corpo. É como se você estivesse colocando rolhas em garrafas colocadas à frente da sua cabeça, com as bocas voltadas para o seu lado.

Tenha cuidado para enumerar com os gestos exatamente as partes mencionadas. Não indique dois pontos quando falar em três, nem faça o contrário. Esse fato poderá não prejudicar o entendimento do auditório, mas também não estará ajudando sua compreensão.

Tive um aluno que exagerava em dividir suas ideias em partes. Começava dividindo a ideia principal em três ou quatro partes, cada uma dessas partes em mais três ou quatro, e cada uma dessas três ou quatro em tantas outras três ou quatro. Parecia um intrincado exercício matemático, difícil de ser acompanhado. Como esse comportamento atrapalhava sua exposição, recomendei que experimentasse outras maneiras de falar, o que o ajudou muito no desenvolvimento da sua comunicação. Depois ele me disse em tom de brincadeira: "Ah! Polito, você pediu que eu mudasse justamente agora que já tinha desenvolvido todos os gestos para enumeração das partes. O que faço com eles agora?"

## 2. Idéia de separação

A ideia de separação guarda estreita proximidade com a enumeração das partes que acabamos de estudar, mas o gesto que deverá interpretar uma e outra possui peculiaridades próprias. A enumeração das partes pressupõe a sua existência, enquanto a separação constitui uma das formas de fazê-las aparecer. Quando digo que os homens se separaram em três grupos, o ato da separação dos homens é uma ideia que prevê determinada gesticulação, enquanto os três grupos formados depois da separação constroem - uma ideia que deve ser interpretada por outros gestos diferentes: os da enumeração das partes.

Como orientação de ordem geral, o gesto que interpreta a ideia de separar quase sempre é realizado com movimentos que partem de dentro para fora, no sentido lateral ou para a frente do corpo. Na maior parte das vezes, basta juntar as mãos quando a ideia surge na mente, e separá-las quando a mensagem de separação for extemada com palavras.

A separação\* pode ser interpretada com a mão aberta, esticada com a palma voltada para o centro do corpo no sentido lateral, com o dedo mínimo tocando na palma da outra mão aberta, voltada para cima, como se uma fosse cortar a outra (foto 34).

\* Separar, dividir guardam relação com outras ideias e palavras semelhantes ou analógicas que poderão ser interpretadas com gestos estudados neste item. Vejamos alguns exemplos: subdividir, parcelar, repartir, desatrelar, rachar, desgatar, cortar, ramificar, desafivelar, isolar, rebentar, desenganchar, desatar, espalhar, retalhar, esquartejar, fender, romper, fracionar, partir, quebrar, destruir, estilhaçar, picar, despedaçar, divergir, deslocar, soltar, desacorrentar, desagregar, desamarrar, rasgar, desdobrar, desvencilhar, desembulhar, meio etc.

A idéia poderia ser mais bem interpretada ainda se depois desse movimento, em continuidade, fosse realizado outro com a mão de cima deslizando sobre a de baixo, do meio da palma até ultrapassar a ponta dos dedos (foto 35), como se a mão de cima estivesse raspando e jogando fora um monte de areia colocado na mão de baixo.

Essa mesma idéia poderá ser interpretada também com a mesma posição da mão esticada com a palma voltada para o centro do corpo, no sentido lateral, com movimentos de pequenos golpes no ar, principalmente se forem mais de duas partes. Quando isso ocorrer - a divisão em mais de duas partes - se a idéia indicar o aparecimento rápido e simultâneo de muitas partes, como, por exemplo, estilhaços de um objeto, o gesto poderá ser executado com os dedos das mãos, curvados, o polegar sobre as unhas dos quatro outros (foto 36), num movimento rápido de abrir até ficarem esticados (foto 37), como fazem os mágicos no momento em que transformam alguma coisa ou comandam seu aparecimento.

Outro bom movimento para indicar a separação é tocar as palmas das mãos uma contra a outra e separá-las, iniciando o deslocamento para a frente e abrindo mais a distância entre as mãos, à medida que se afastam do corpo.

Também podemos indicar a idéia de separação com as duas mãos colocadas com as palmas voltadas para baixo, dedos afastados, curvados, retesados, os da mão esquerda quase tocando os da mão direita e as duas mãos afastando-se uma da outra (foto 38), como se estivessem abrindo algo no ar.

Outra forma seria colocando unidas as pontas dos dedos de cada mão, as duas mãos tocando-se pelas pontas dos dedos, na altura do peito (foto 39) e depois se afastando uma da outra (foto 40), ou com os dois dedos indicadores esticados para a frente na altura da parte superior do peito, um tocando o outro e depois afastando-se no sentido lateral.

É possível indicar a idéia de separação com apenas uma das mãos aberta, dedos esticados ou pouco curvados, unidos ou afastados, palma voltada para fora do corpo, a direita voltada para o lado direito e, se for a esquerda, na direção do lado esquerdo, num movimento de afastar, como se estivesse empurrando alguma coisa (foto 41).

Se a divisão for em partes muito pequenas, como a idéia de esmiuçar, esmigalhar etc., o gesto poderá ser executado com uma ou as duas mãos, esfregando-se a ponta do polegar nas pontas dos outros dedos (foto 42).

Alguns desses gestos também poderão servir para indicar as seguintes idéias (além daquelas relacionadas no rodapé, como semelhantes ou analógicas): falta de relação, discordância, desigualdade, desconexão, dissipação, afastamento, repulsão, destruição, dissonância, desentendimento, discrepância, oposição, libertação, desobrigação, inimizade etc.

Tome cuidado com alguns gestos e procure observá-los bem. Por exemplo, o "desentendimento" deve ser interpretado com o afastamento das mãos, mas, se o orador tocar insistentemente as pontas dos dedos unidos de uma das mãos contra as pontas dos dedos unidos da outra (foto 43), evidenciará a "falta de entendimento" pela dificuldade simulada de os dedos das duas mãos ficarem encostados. É um gesto comunicativo que ocorre normalmente quando o orador fala sobre a falta de algo, como falta de entrosamento, falta de amizade etc.

### 3. Idéia de união

A maioria dos gestos que interpretam a idéia de união corresponde à metade do movimento utilizado para indicar a idéia de separação. Por exemplo, eu disse há pouco que um bom movimento para indicar a separação é tocar as palmas das mãos, uma contra a outra, e separá-las, iniciando com o deslocamento para a frente e abrindo mais a distância entre as mãos, à medida que se afastam do corpo. Se a idéia fosse de união, o movimento seria apenas feito pela metade, isto é, assim que as palmas das mãos se tocassem o gesto estaria completo.

Como orientação de ordem geral, o gesto que interpreta a idéia de união quase sempre é realizado com movimentos que partem de fora para dentro, executados para o centro do corpo. Na maior parte das vezes basta juntar ou aproximar as mãos no momento de externar a mensagem de união com palavras.

A idéia de união\* poderá ser representada com o movimento de uma das mãos ou das duas fechando-se lenta ou rapidamente (fotos 44 e 45), dependendo da circunstância retratada. Esse gesto geralmente é realizado com uma pequena vibração da mão, depois de fechada, como se estivesse espremendo um pano molhado.

A mesma idéia poderá ser demonstrada com o entrelaçamento (foto 46)  
... ou enganchamento dos dedos das mãos(foto 47).

A idéia de união poderá ser representada também com a aproximação dos dois dedos indicadores estendidos para a frente; com as duas mãos posicionando-se uma perto da outra, mantendo os dedos afastados e curvados, dando a impressão de estar apertando uma bola (foto 48);

... ou juntando as pontas dos dedos de uma das mãos (foto49),  
... ou juntando as pontas dos dedos de cada uma das mãos e tocando suas extremidades com insistência. Enfim, qualquer gesto de aproximar (foto 50), tocar ou segurar as mãos poderá identificar a idéia de união.

Alguns desses gestos também poderão ser utilizados na interpretação das seguintes idéias: concordar, combinar, centralizar, concentrar, conexão, relação, concordância, comparação, igualdade, construção, afinidade, reciprocidade, concatenação, semelhança, filiação, composição, influência, introdução, mistura, convergência, entendimento, aproximação, apertado, fechado, dentro etc.

Embora a idéia de reunião possa ser indicada com alguns dos gestos estudados neste item, existem outros mais apropriados. Um deles é fechar a mão, que deverá

estar com a palma voltada para a direção do corpo (foto 51), ao mesmo tempo que se executa o movimento do braço, normalmente um só, partindo da lateral para o centro (fotos 52, 53 e 54). Outro bom gesto é movimentar as mãos afastando uma da outra, circundando o corpo, partindo do centro até chegar à lateral (foto 55), como uma espécie de braçada reduzida, do nado de peito.

\* Outras idéias, ou palavras analógicas que poderão ser interpretadas com alguns dos gestos estudados neste item, por guardarem relação próxima com a idéia de unir: juntar, reunir, prender, ligar, enlaçar, entrosar, associar, aglomerar, comunicar, engatar, enganchar, incorporar, grudar, segurar, soldar, atar, amarrar, aliar, conspirar, atrelar, aconchegar, afivelar, comungar, anexar, concatenar, aderir etc.

#### 4. Idéia de força

A idéia de força quase sempre é expressiva, e deve ser indicada com ênfase, mesmo quando a comunicação é serena. O gesto que identifica perfeitamente a idéia de força é realizado com uma ou as duas mãos fechadas, com o dedo polegar pressionando o dedo médio (foto 56).

Alguns, ao fazerem os gestos, fecham a mão com o dedo polegar pressionando a lateral do dedo indicador (foto 57). Embora este não possa ser considerado um gesto totalmente incorreto, ele se presta mais a representar a idéia de poder. Faça os dois movimentos, inicialmente com o polegar sobre o dedo médio, dizendo força e, em seguida, colocando o polegar sobre a lateral do dedo indicador, dizendo poder.

É bom recordar que o gesto deverá ser executado para a idéia completa. Por exemplo, o gesto de força, com a mão fechada, pode representar toda esta frase: "A força deste momento iluminar nossos passos na caminhada para o futuro". Verifique você mesmo, fechando a mão pouco antes de falar "a força" e desmanchando o gesto depois de pronunciar "futuro".

Esses mesmos gestos (mão fechada, com o dedo polegar pressionando a lateral do dedo indicador, ou pressionando o dedo médio) poderão ser utilizados na interpretação das seguintes idéias, ou palavras analógicas: querer, potência, rigidez, heroísmo, virtude\*, bravura, energia, valor, competência, valentia, capacidade, prepotência, talento\*, tensão, índole, virilidade, constância, saúde, impulso, coragem, violência, cólera, rigor, dever, resistência, fé, convicção, tenacidade, confiança, certeza, determinação, poder, vergonha, fanatismo, comando, encorpado, robusto, ríspido, brioso, teso, brusco, invencível, indomável, inflexível, dogmático, destemido, valoroso etc.

O movimento rígido de uma ou das duas mãos, palmas voltadas para cima com os dedos abertos e curvados, como se quisesse fechá-los e não conseguisse (foto 58), também pode ajudar na identificação de algumas dessas idéias.

#### 5. Idéias de negação afirmação

O gesto poderá indicar a idéia de afirmação ou negação de inúmeras maneiras. Dificilmente o orador expressa um pensamento que afirme ou negue, sem auxílio do movimento do corpo. É um gesto tão espontâneo que quando alguém fala no telefone, sem ninguém por perto, gesticula para afirmar ou negar, como se as pessoas estivessem a observá-lo. Além do movimento da cabeça, que se presta muito à comunicação destas idéias, os braços e as mãos também são largamente utilizados na sua interpretação.

A idéia de negação poderá ser colocada com o dedo indicador movimentando-se de um lado para outro (não há nem o que explicar, tal a naturalidade desse gesto); ou com a mão aberta e os dedos esticados e levemente afastados, fazendo o mesmo movimento; ou com a palma da mão voltada para baixo, dedos abertos, na altura da parte inferior do peito, num único movimento de dentro para fora, deslizando rápida ou lentamente, de acordo com a velocidade comunicada pela idéia ou tom de voz utilizado; ou cruzando as mãos na frente do corpo, com o movimento das duas partindo do centro, sem se tocarem (foto 59), e cada uma dirigindo-se para o seu lado de origem.

\* Idéias que também poderão ser interpretadas com a ponta do dedo polegar esfregando as pontas dos outros dedos.

Para afirmar, o gesto poderá ser com o dedo indicador curvado apontando para baixo (foto 60), em movimentos rápidos ou lentos, também dependendo da circunstância; ou com a mão fechada e a ponta do dedo polegar sobre o dedo indicador (também fechados) (foto 61), executando curtos movimentos para baixo e para cima; ou com as costas de uma das mãos batendo uma ou mais vezes na palma da outra (foto 62); ou com a ponta do dedo indicador de uma das mãos tocando com insistência na palma da outra (foto 63)

... ou com as pontas dos dedos unidos, de uma das mãos, tocando com insistência na palma da outra; ou com o braço descendo da altura superior da linha da cabeça, de forma convicta e firme, até a altura da linha da cintura. Neste caso, normalmente se usa o gesto clássico da mão com o dedo polegar tocando o dedo indicador, mantendo os outros um pouco mais esticados (foto 64)

Alguns dos gestos estudados para interpretar a idéia de afirmar poderão indicar as seguintes idéias ou palavras analógicas: aceitar, evidenciar, comprovar, assegurar, colocar, recomendar, crer, inserir, firmar, corroborar, provar, ratificar, consentir, autorizar, condenar, imprimir, colidir, bater, chocar, abalroar, introduzir, entrar, socar, martelar, espancar, convicção, autenticidade, certeza, dogma, segurança, honradez, inevitável, fatal, inquestionável, pontual, absoluto, positivo, dentro, a favor etc.

Da mesma forma, para negar: desacreditar, desabonar, absolver, duvidar, neutralizar\*, discordar, refugar', desmentir, repudiar', tirar, afastar, cruzar, discrepar, proibir', recusar\*, rejeitar\*, indefinir, executar, impossível, imprestável, ninguém, nada, nunca, jamais, fora, contra, além de tudo o que indicar fim, como: morrer,

perecer, terminar, exaurir, acabar, parar', murchar, desfazer, findar, desaparecer, estacar', deter, anular, abolir, revogar, extinguir, cancelar, abater, estagnar\*, secar, exterminar, derrubar, arrasar, dissolver, paralisar\* etc. Sendo que as idéias que indicam fim podem ser comunicadas com o gesto parado dos braços e mãos abertas, palmas voltadas para cima ou para a frente, da altura da linha da cintura para baixo (foto 66).

Ver também estes gestos na idéia de desconhecer, mais à frente.

## IDÉIA DE DIMENSAO

Para indicar a ideia de algo pequeno, você poderá usar os dedos polegar e indicador levemente afastados e os demais dedos recuados, encostados na palma da mão (foto 68). Esta mesma idéia poderá ainda ser indicada com as duas mãos abertas, as palmas voltadas uma para a outra, os dedos levemente abertos e curvados (foto 48), como se segurassem uma pequena bola.

A idéia de dimensão poderá ser interpretada pela gesticulação nos seus mais diferentes aspectos, como altura, largura, comprimento, profundidade, grossura etc., todos eles vastamente utilizados em qualquer tipo de apresentação. Nestes casos, você poderá fazer o gesto olhando para a mão, se quiser que a plateia observe bem o movimento indicado e receba a mensagem com toda a sua expressão.

A altura poderá ser interpretada usando-se uma ou as duas mãos para gesticular. O mais comum é abrir a mão com a palma voltada para baixo. Se se falar de algo baixo, o gesto poderá ser realizado com a mão nas proximidades da altura da cintura (foto 67). Se se falar de algo alto, o gesto poderá ser realizado com a mão nas proximidades da altura do ombro ou da cabeça.

Se a idéia for de algo estreito, poderá ser o mesmo gesto, só que com os dedos esticados e unidos (foto 69); ou ainda com os dedos indicadores esticados para a frente, levemente afastados um do outro, e os outros dedos fechados.

\* Essas idéias poderão ser interpretadas com a palma da mão aberta, voltada para a frente, com movimento sutil de empurrar, como se pedisse para esperar. Se as idéias indicarem pausa para posterior continuação, o gesto poderá ser com uma das mãos na vertical, cortando a palma da outra (foto 65).

De outro lado, se a idéia for de algo grande, o gesto poderá ser com os braços abertos, quase saindo do limite do corpo, e as mãos abertas, com os dedos levemente afastados (foto 70). Se a idéia for de algo largo, o gesto poderá ser o mesmo, só que com os dedos unidos (foto 71).

Para comunicar a idéia de algo grosso, forme uma espécie de círculo com o dedo indicador de uma das mãos quase tocando o dedo indicador da outra, o mesmo ocorrendo com os polegares, como se estivessem segurando um pequeno disco e mostrando ao público. Se a idéia fosse de algo fino, o movimento seria quase o mesmo, só que os dedos se tocariam uns quase cobrindo os outros, diminuindo sensivelmente o tamanho do círculo. Para indicar a idéia de algo profundo, o gesto

poderá ser com a mão aberta, dedos unidos, apontando para o chão (foto 72). Se a idéia for de algo raso, o gesto poderá ser com a palma da mão voltada para baixo num movimento deslizante, como se estivesse alisando uma superfície (foto 73).

São inúmeras as idéias relacionadas com essas que acabamos de estudar, as quais poderiam ser interpretadas com alguns dos gestos sugeridos. Vamos relacionar algumas delas.

Para idéia de baixo: relva, grama, rasteiro, miúdo, reduzido, menor, nanico etc.

Para idéia de alto: cobertura, abóbada, cúpula, telhado, monstro, forro, nível, escalão, hierarquia, comando, direcção, apogeu, poder, grande, graúdo, gigante, em cima, sobre e tudo que puder representar altura, como: girafa, carga, torre, penhasco, edifício, castelo, pinheiro, vencedor etc.

Para idéia de largo: vasto, amplo, folgado e tudo que puder representar largura, como: arena, saguão, planície, esplanada etc.

Para idéia de estreito: caminho, resumo, pedaço, rota, rumo, condução, pormenor, riacho, filete, breve, próximo, fino etc.

Para idéia de grosso: obesidade, inchaço, gordo, roliço, corpulento, rechonchudo, repolhudo etc.

Para idéia de fino: magro, apertado, mirrado, franzino etc.

Além dessas idéias, podemos associar as que representam quantidade, como: muito, pouco, médio etc. Neste caso vários gestos que foram estudados poderiam ser aproveitados.

## 7. Idéia de distância

A idéia de distância está muito ligada aos aspectos da dimensão, que acabamos de ver, mas os gestos possuem características diferentes. Se for indicar idéia de algo distante, o gesto poderá ser com o braço estendido para a frente na altura da linha da cabeça, com a mão aberta, parado ou deslizando (foto 74), num movimento da esquerda para a direita (percurso de até mais ou menos 40 centímetros), ou movimento ascendente de trás para a frente. Neste caso a mão deverá partir da altura do peito até a altura da cabeça, como se fosse bater com as costas da mão na cabeça de alguém em pé, à sua frente (foto 75); ou simplesmente se poderá estender o braço e apontar para a frente, na altura da cabeça.

Para indicar local próximo, o gesto pode ser com a palma da mão voltada para baixo, na altura do peito, dedos levemente abertos e curvados (foto 76), num movimento circular da esquerda para a direita, com o braço percorrendo toda a extensão do tórax (foto 77).

Também poderão ser utilizados os dois braços afastando-se um do outro, partindo do centro do corpo para a lateral com as mãos abertas, com as palmas



voltadas para baixo e os dedos abertos e curvados (foto 55); ou apontando para o chão com o dedo indicador (foto 78); ou, ainda, apontando com as pontas dos dedos (foto 79) de uma ou das duas mãos, em movimentos insistentes.

Também podemos incluir na idéia de distância a idéia de localização, como dentro, fora, interno, externo etc. Para interpretar a mensagem de algo localizado fora, um gesto apropriado é o dedo polegar ou indicador de uma das mãos esticado (foto 80), indicando o sentido lateral. Por exemplo, esses seriam gestos adequados para a seguinte frase: "A política internacional é que foi a responsável pelo declínio do faturamento". Para dentro, servirá qualquer gesto com o dedo indicador apontando para a direção do corpo.

Por exemplo, esse seria um gesto conveniente para a seguinte frase: "Foram as decisões internas que possibilitaram o aumento das vendas".

Os movimentos indicados podem parecer complicados e difíceis de executar, mas não desanime. Recorra às ilustrações para compreender melhor as explicações e siga, parte por parte, toda a orientação, procurando efetuar o gesto da forma mais natural possível.

Não esqueça também que esses são apenas alguns exemplos, nada impede que você procure outras maneiras de representar a mesma idéia com outros gestos. Ao contrário, é conveniente que o faça, até encontrar aqueles que se adaptem melhor às suas características.

Com os mesmos gestos de lugar distante, você poder indicar ainda as seguintes idéias: descortinar, deserto, sertão, região, periferia, amplo, imenso, lá, longe, acolá etc.

Da mesma forma, com a idéia de lugar próximo: cercar, rodear, contornar, abraçar, sitiado, redondeza, bairro, adjacências, família, rol, setor, vizinhança, cercania, amigos, aqui, perto etc.

## 8. Idéia de tempo

O tempo é um dos recursos mais seguros disponíveis para desenvolver-se qualquer tipo de assunto, e aparece com frequência numa apresentação.

Para interpretar uma informação referente a um tempo passado, use o dedo polegar esticado, apontando para trás, normalmente na altura do ombro (foto 81). Os gestos indicados para falar do presente são realizados com a mão apontando para baixo (foto 78), geralmente com o dedo indicador (foto 79).

A mensagem que fala do futuro poderá ser representada com o dedo indicador apontando para a frente (foto 82) ou ainda com a parte externa da mão voltada para a platéia, na altura do peito, e num movimento de trás (dentro) para a frente (fora) e levemente de baixo para cima (foto 75); ou esse mesmo movimento partindo do ombro para a frente; ou com as mãos na altura da cabeça, com os dedos curvados, apontando para a frente (foto 83).

Resumidamente, o passado é representado com gestos que apontam para trás, acima do ombro; o presente com gestos que apontam para baixo, e o futuro com gestos que apontam para a frente ou para o alto.

Alguns desses gestos poderão ser utilizados para as seguintes idéias, ou palavras analógicas:

Para idéia de passado: história, atrasado, remoto, anterior, antigo, antecedente, ontem, antes etc.

Para idéia de presente: residir, em vigor, realização, corrente, atual, hodierno, moderno, naturalizado, existente, verdadeiro, real, efetivo, absoluto, positivo, este, hoje, agora, já, aqui etc.

Para idéia de futuro: porvir, amanhã, posteridade, continuidade, próximo, vindouro, depois etc.

Ainda quanto à idéia de tempo, podemos falar sobre: perpetuidade, eternidade, duração, imortalidade etc., que poderão ser indicadas com a parte externa da mão levada para a frente, partindo com as pontas dos dedos voltadas para baixo (foto 84), e seguindo até ficar na posição horizontal (foto 85).

As idéias contrárias, como: antecipação, curto, efêmero, breve etc., poderão ser indicadas com gestos contrários, isto é, a mão vindo da frente para trás (fotos 86, 87 e 88), ou, ainda, indicando algo próximo, para interpretar a curta duração.

Vale ressaltar também que a idéia de cedo normalmente é indicada com a palma da mão voltada para baixo, e a idéia de tarde com a palma da mão voltada para cima.

## 9. Idéia de movimento

Vários gestos já estudados são associados na interpretação da idéia de movimento, que indica em geral algum tipo de ação. Existe uma infinidade de idéias que poderiam ser consideradas dentro do estudo do movimento. Para se ter conhecimento aproximado da sua extensão basta dizer que nele podem ser incluídos quase todos os verbos, sem contar que algumas das idéias já estudadas, como, por exemplo, separação e união, também podem participar deste item. Vamos analisar separadamente, portanto, apenas alguns dos movimentos mais utilizados.

### a. Mudança

Para indicar a idéia de mudança, a gesticulação é realizada quase sempre com o movimento das mãos partindo de dentro para fora. Se a mudança ocorrer de fora para dentro, o que não é comum, é evidente que o gesto será de fora para dentro (foto 88).

Um bom gesto é partir com as mãos colocadas no meio do corpo, na altura do peito, com os dedos aproximados uns dos outros (foto 89), e num movimento para a

lateral as mãos se afastam até a altura de cada ombro, com as palmas abertas, um pouco ou totalmente voltadas para o público (fotos 90 e 91), terminando com pequena oscilação, como se estivessem dando adeus; ou somente com as palmas das mãos voltadas para a platéia, com pequenos movimentos, como disse há pouco, parecendo dar adeus; ou cruzar os braços na frente do corpo, de dentro para fora, com as palmas das mãos abertas e voltadas para o público; ou movimentar as mãos voltadas para cima, com os dedos unidos pelas pontas, uma no sentido contrário ao da outra, a parte externa dos dedos de uma das mãos passando próxima à parte externa dos dedos da outra, como se uma estivesse lixando a outra para a frente (foto 92) e para trás (foto 93). Use um desses gestos indicados para representar a seguinte mensagem: "Naquele momento ele mudou completamente". Quando pronunciar a palavra "ele" você separa as mãos que estariam no meio do corpo, na altura do peito, e fica com as palmas movimentando-se, voltadas para o público, até terminar de dizer "completamente"; ou simplesmente deixe as palmas voltadas para os ouvintes quando pronunciar "ele" e permaneça assim até acabar de dizer "completamente". Faça este exercício várias vezes, até realizar o movimento naturalmente. Outro gesto recomendado para indicar mudança é com as mãos juntas, aproximadas pelas pontas dos dedos na altura do peito (foto 94), num movimento de abrir de trás para a frente, até ficarem estendidas com as palmas voltadas para cima e os dedos afastados uns dos outros, e um pouco curvados (foto 95). Interprete a mesma frase anterior com esse gesto.

Se a mudança ocorrer ao longo do tempo e se você pretender passar essa informação aos ouvintes, gire as mãos, uma sobre a outra (foto 96) algumas vezes, como se estivesse enrolando um novelo de lã. Poderá também apenas girar os dedos indicadores com o mesmo movimento (foto 97), ou fazer o gesto semelhante ao que foi utilizado para indicar a idéia de algo pequeno, com o polegar e o indicador da mesma mão, e girar o indicador para baixo e o polegar para cima (como se fechasse uma torneira), ou ainda deslizar a palma da mão, colocada no sentido vertical, com os dedos unidos (foto 98), num movimento que parte do meio do corpo até a lateral (foto 99).

Veja outras informações sobre "gestos de mudar", no item "Gestos para duas idéias", mais à frente.

Alguns desses gestos realizados para interpretar a idéia de Mudança poderão ser usados na indicação das seguintes idéias, ou palavras analógicas: elaborar, evaporar, descobrir, desnudar, despir, destapar, alteração, troca, variação, metamorfose, transformação, transfiguração etc.

A idéia contrária de mudança, que é constância ou permanência, poderá ser comunicada com o gesto da mão apontando, com as pontas dos dedos unidas, um ponto determinado à frente (foto 100), ou tocando a palma de uma das mãos com as pontas dos dedos da outra (foto 101), ou tocando a palma com a mão fechada (foto 102).

b. surgir

O gesto usado há pouco (fotos 89 e 90) para identificar mudança, com as mãos abertas e as palmas voltadas para o público (partindo ou não, com as mãos fechadas, do centro do corpo), também serve para representar o movimento de surgir.

Quando algo surge distante, o gesto indicado é com a mão aberta apontando para a frente, como se procurasse algo no espaço (foto 83) (veja a descrição do gesto, no item sobre idéia de algo distante).

Se o "surgimento" ocorre rapidamente ou de surpresa, o gesto poderá ser com uma ou as duas mãos abrindo-se rapidamente, na altura e um pouco ao lado da cabeça (fotos 104 e 105).

A idéia de surgir normalmente é interpretada com gestos que partem de baixo para cima ou em alguns casos também de dentro para fora. Pode ser indicada com uma ou as duas mãos abertas, palmas voltadas para cima, dedos afastados e curvados, com movimento partindo de baixo para cima da linha da cintura (foto 103). O movimento será rápido ou lento, dependendo do tipo de informação que ele representa. Se existir dificuldade de "surgimento", como é "nascer", o gesto poderá ser executado com pequenos e rápidos movimentos insistentes enquanto a mão vai subindo.

Quando o "surgimento" ocorre lentamente e vai tomando vulto ao longo do tempo, o gesto pode ser com a palma da mão aberta, dedos abertos e pouco curvados, fazendo evoluções circulares à frente do corpo, do centro para a lateral, que aumentam a cada movimento, parecidas com os movimentos realizados pelos mágicos ao tirarem com uma das mãos os compridos lenços coloridos de dentro de um tubo que seguram com a outra mão.

Qualquer gesto com as mãos separando-se uma da outra poderá auxiliar na indicação da idéia de nascer.

Alguns dos gestos estudados para transportar a idéia de surgir poderão ser aproveitados na interpretação das seguintes idéias, ou palavras analógicas: nascer, renascer, desprender, aflorar, criar, aparecer, descortinar, romper, gerar, partir, produzir, germinar, elevar, ascender, brotar, vir, escapar, libertar, erguer, revelar, desvendar, desmascarar, descobrir, florescer, novidade, causa, motivo, razão, origem, fulcro, raiz, base, início, porque etc.

### c. Girar

A idéia de girar quase sempre pressupõe um movimento em torno de um ponto ou eixo. Assim, quando transmitir uma informação, imagine um ponto no espaço ou em uma das mãos e faça o movimento giratório com a outra. Um dos gestos seria com a mão aberta, dedos afastados uns dos outros e curvados, num movimento no sentido horário, em torno de um ponto imaginário localizado na direção do centro da palma da mão, como se estivesse tirando suco de meia laranja com espremedor (foto 106). A palma da mão poderá estar voltada para qualquer

direção - para cima, para baixo ou para a lateral. Com o mesmo movimento giratório da mão, po-derá realizar outro gesto, só que mudando o ponto imaginário do espaço para um ponto concreto, que seria a outra mão (foto 107).

O movimento não precisa ser único, poderá ser realizado com repetição, como se estivesse enroscando algo.

Você também poderá representar essa mesma idéia com um movimento circulatório da mão e do braço voltado para baixo (foto 108), como se estivesse batendo a massa de um bolo. Neste caso procure deixar o cotovelo um pouco afastado do corpo; ou com as duas mãos girando uma sobre a outra (foto 96) ou um dedo indicador sobre o outro (foto 97), como se estivessem enrolando um barbante.

Alguns desses gestos poderão interpretar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: voltear, tornear, rodear, circular, enrolar, rolar, rodopiar, bambolear, enroscar, parafusar, rodar etc.

#### d. Aumentar

Qualquer informação que fale sobre aumento ou crescimento, seja de algo concreto ou abstrato, poderá ser interpretada com o gesto das duas mãos afastando-se com os dedos pouco curvados e abertos (foto 109); ou apenas com uma das mãos também aberta, os dedos afastados e pouco curvados, saindo de um ponto imaginário e distanciando-se para dar a impressão de algo aumentando; ou com as mãos ou os dedos indicadores girando (fotos 96 e 97) um sobre o outro, como se estivessem enrolando um novelo.

Com esses mesmos gestos é possível indicar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: dilatar, alargar, inchar, exagerar, encorpar, avolumar, expandir, engordar, transbordar, inflacionar etc.

A idéia de crescer podemos associar a idéia de progredir, só que o gesto mais apropriado é com os movimentos da mão ou do dedo indicador de baixo para cima, como se saísse de um nível e fosse para outro; ou ainda com a mão aberta, palma voltada para baixo, na altura da direção da cabeça, imitando, com movimentos ascendentes, degraus de uma escada; ou com os dedos unidos pelas pontas de uma das mãos, afastando-se depois de tocar os dedos unidos pelas pontas da outra (foto 110), num movimento para a frente e ascendente (foto 111), como se tirasse uma pipoca de um saquinho e a oferecesse a alguém à frente.

Com esses mesmos gestos também podemos interpretar idéia de multiplicar, propagar, duplicar, desenvolver, promover, progressão etc.

#### e. Diminuir

A idéia de diminuir tem obviamente movimentos contrários àqueles empregados para indicar a idéia de aumentar. Neste caso o gesto recomendado é com as mãos aproximando-se uma da outra, ou apenas com uma das mãos aproximando-se de um ponto imaginário é para dentro ou para trás.

Com esses mesmos gestos podemos interpretar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: abreviar, encurtar, comprimir, amarrutar, deflacionar, estreitar, encolher, definhar, desencorpar, decrescer, achatar etc.

A idéia de diminuir podemos associar a idéia de regredir, só que o gesto mais adequado é com movimentos da mão ou do dedo indicador, de cima para baixo, também a exemplo do caso anterior, como se saísse de um nível e fosse para outro, só que, aqui, de um nível mais alto para um mais baixo; ou ainda com a mão aberta, palma voltada para baixo, na altura da direção da cabeça, imitando, com movimentos descendentes, os degraus de uma escada.

Com esses mesmos movimentos também podemos interpretar a idéia de rebaixar, declinar, perder, arruinar etc.

#### f. Outras idéias de movimento

Além dessas idéias, podemos incluir as diversas ações que indicam movimento:

Gestos de dentro (trás) para fora (frente) ou simplesmente apontando para a frente, com a mão (foto 112) ou com o dedo: ir, partir, levar, caminhar, adiantar, seguir, marchar, andar, progredir, impelir, viajar, emigrar, cuspir, empurrar, ultrapassar etc.

Gestos de fora (frente) para dentro (trás) ou fechando a mão (fotos 44 e 45): vir, trazer, absorver, aceitar, tragar, atrasar, regressar, retroceder, puxar, segurar etc.

Gesto rápido com o braço cortando o ar, na frente do corpo, para falar do movimento: do raio, da ventania, da luz, do vendaval, do furacão, do tufão, do galopar, de fugir, de urgência, do célere, do fogoso, do ligeiro, do corisco, do esquilo, do pensamento etc.

Gesto de balançar a mão na frente do corpo: agitar, esfregar, hesitar, arear, polir, oscilar, vibrar, pulsar, dançar, ziguezaguear, gingar etc.

#### 10. Idéia de acalmar

A idéia de acalmar está diretamente relacionada com a idéia de movimento, mas julguei melhor colocá-la separadamente porque, na maior parte das vezes, ela segura ou detém a movimentação, embora possa também indicá-la.

Para interpretá-la, um gesto recomendável é colocar as palmas das mãos voltadas para baixo, com os dedos curvados (foto 113) como se estivessem segurando o topo da cabeça de alguém; ou fechar as duas mãos, uma segurando a outra (foto 114).

Outras idéias, ou palavras analógicas que poderão ser representadas com os mesmos gestos: abafar, segurar, tapar, vestir, agasalhar, controlar, encobrir, esconder, acampar, abrandar, suavizar, tranquilizar, amansar, aplacar, sossegar,

moderar, estabelecer, pacificar, localizar, encontrar, apagar, refrear, domar, cobrir, permanecer, estar, guardar segredo, ocultar, mascarar, velar etc.

Observe que o oposto de uma idéia às vezes pode ser representado com o mesmo gesto, com pequena alteração. Por exemplo, o gesto de "tranquilizar" poderia ser com as mãos voltadas para baixo, paradas, ou com suaves movimentos. Mas, se fosse "intranquilizar" poderia ser com o mesmo gesto, só que com movimentos rápidos e no sentido horizontal, como se se desse adeus, rapidamente, com as mãos voltadas para baixo.

#### 11. Idéia de controlar

Essa idéia está intimamente associada à idéia de acalmar, mas em certos aspectos possui gesticulação própria.

Além do clássico gesto que imita o segurar das rédeas de um animal com as duas mãos (foto 115), você poderá deixar as duas palmas das mãos abertas, uma de frente para a outra, separadas a uma distância de quinze a quarenta centímetros\*, como se estivesse segurando lateralmente e movimentando com o vaivém (enquanto uma das mãos vai para a frente, a outra volta) uma grande bola, sem deixar que ela saia do lugar. É praticamente o mesmo movimento do gesto anterior de segurar as rédeas, só que com as mãos abertas.

Com esses mesmos gestos associados a uma leve movimentação do corpo de um lado para o outro, como se estivesse meio perdido, é possível interpretar a idéia de incerteza, hesitação, indecisão, dúvida, desorientação etc.

#### 12. Ideia de sentido de direção

A idéia de sentido de direção poderá ser melhor transmitida com o auxílio da gesticulação. São gestos simples e tão intuitivos, que quase sempre se realizam automaticamente.

##### a. Linha reta

Para interpretar a informação de uma linha reta, o gesto recomendável é colocar o braço estendido para a frente na altura da linha da cabeça, com a mão aberta, dedos unidos, na posição vertical com a palma voltada lateralmente para a direção do corpo, como se você estivesse olhando uma mira colocada sobre o dedo polegar. Pode ser realizado um pequeno movimento da mão, baixando da altura do topo da linha da cabeça até ficar abaixo dos olhos, como fazem os pistoleiros para atirar, nos filmes de faroeste.

##### b. Linha tortuosa

Neste caso o movimento da mão imita as possíveis curvas (foto 116), como se alguém se desviasse de obstáculos, sempre seguindo em direção a um ponto imaginário localizado na frente, muito parecido com os movimentos realizados por uma cobra ao caminhar. É um bom gesto para comunicar informações, como serpentear, ziguezaguear, driblar etc.

### c. Linha lateral

São gestos extremamente simples, bastando apontar-se com o dedo ou com a mão o lado sobre o qual se deseja informar (foto 80). Este movimento também identifica informações sobre qualquer acontecimento, fato ou elemento ocorrido ou localizado fora, conforme já foi comentado na explicação sobre a idéia de localização.

\* Estas medidas são usadas sempre para facilitar o entendimento da idéia de grandeza. Cada um estipulará a distancia que julgar melhor.

Dependendo da direção, esses gestos poderão indicar ainda as seguintes idéias, ou palavras analógicas: perseguir, seguir, continuar, enfileirar, perfilar, investigar, pesquisar, explorar, pista, encalço etc.

### 13. Idéia de próprio

A realização de um trabalho, a execução de qualquer atividade ou a existência de sentimentos, enfim, tudo que fale do próprio orador, poderá ser comunicado de maneira expressiva, com gesticulação bastante simples e natural, bastando apontar ou tocar o próprio corpo na direção do peito. Quase sempre é um gesto realizado com as duas mãos (foto 117), nada impedindo, entretanto, que seja feito apenas com uma delas (foto 118). São movimentos apropriados para falarmos em: sentir, sinceridade, verdade, confissão, penitência, direito, índole, sentimento, sofrimento, gratificante, recompensador, dignificante, reconfortante, enobrecedor, próprio, inerente, natural, característico, interno, latente, mim, nós etc. É, portanto, um gesto para comunicar qualquer idéia que fale do próprio orador ou do grupo a que pertence.

Apontando para o lado do corpo, o gesto poderá interpretar idéias contrárias como eles, alheios, daqueles, naqueles etc.  
Apontando para a frente poderá identificar idéia de seu, vosso etc.

### 14. Idéia de pensar

O pensamento trabalha o tempo todo quando falamos. É comum transmitir essa informação para o público, isto é, falar que pensamos ou que determinada atitude partiu do pensamento de alguém.

Um bom gesto para interpretar a idéia de pensar é com a mão colocada na direção da altura da cabeça, com os dedos curvados apontando para cima (foto 119), como se a mão fosse a cabeça e os dedos as idéias que estavam saindo; ou com um movimento do dedo indicador, de baixo para cima, também na direção da altura da cabeça. O movimento do dedo indicador representa o pensamento sendo liberado da cabeça. Essa idéia pode ser representada com qualquer movimento da mão aberta, próximo à cabeça.



Alguns desses gestos também poderão identificar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: raciocinar, meditar, imaginar, discernir, conceber, concluir, inventar, adivinhar, inferir, despertar, lembrar, recordar, genial, curiosidade, intelecto etc.

#### 15. Idéia de desconhecer

Desconhecer ou ter dúvidas sobre certo acontecimento aparece com relativa frequência em qualquer apresentação. É uma idéia que poderá ganhar em expressividade, se for acompanhada do gesto adequado. O mais comum é afastar um pouco um ou os dois braços, colocados à frente do corpo ou abaixo da linha da cintura, com a palma voltada para cima ou para a frente (foto 120), dependendo do caso. Para que esta ação seja bem comunicativa, é interessante encolher e erguer um pouco os ombros.

Outras idéias, ou palavras analógicas que poderão ser identificadas com esses gestos: esquecer, ignorar, experimentar, perder, azar, infelicidade, desgraça, acidente, desventura, impotência, dúvida, infortúnio, acaso, incerteza, dilema, casual, involuntário, inexorável etc.

Uma idéia bastante ligada a desconhecer é relativo, pois esta pressupõe também dúvida, incerteza, dilema, experimento etc. O gesto mais indicado quando a informação se aproxima dessa idéia é com a mão aberta, com a palma voltada para dentro e movimentando, sem sair do lugar, de um lado para o outro, assim como fazemos para dizer que algo vai mais ou menos.

#### 16. Idéia de atenção

Durante a fala podemos pedir que os ouvintes atentem para uma informação ou para uma situação. Em qualquer circunstância o gesto poderá ser o mesmo. O mais comum é levantar o dedo indicador na direção da altura da cabeça (foto 121), ou deixar a mão movimentando-se levemente com a palma aberta próxima à cabeça.

Outras idéias, ou palavras analógicas que poderão ser comunicadas com os mesmos gestos: verificar, aconselhar, prevenir, alertar, desconfiar, intimidar, ameaçar, avisar, cuidado, cautela, inspeção, precaução, diligente etc.

#### 17. Idéia de pedir

O pedido, na comunicação, no momento de ser realizado, torna-se mais evidente para a platéia quando a palavra é acompanhada da gesticulação. O movimento mais utilizado para pedir é estender uma ou as duas mãos para a frente, com as palmas abertas, dedos abertos, curvados ou não (foto 122). Esse mesmo gesto poderá servir para identificar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: suplicar, rogar, requerer, esmolar, solicitar, querer, pretender, aspirar, desejar, propor, amor, compreensão, carinho etc.

#### 18. Idéia de relacionar

Relacionar itens tem sido uma idéia bastante aplicada e merece um comentário sobre a sua gesticulação. Normalmente o gesto é realizado com a mão aberta, dedos unidos, com exceção do polegar, palma voltada para a direção do peito, afastada mais ou menos um palmo do corpo, num movimento de cima para baixo, partindo da direção da altura do pescoço e indo até próximo da altura da direção da cintura (fotos 123 e 124); ou esse mesmo movimento com os dedos polegar, indicador e médio, unidos pelas pontas (foto 125); ou como se estivéssemos escrevendo algo na palma de uma das mãos, com as pontas dos dedos polegar e indicador unidas.

Com esses gestos podemos transmitir outras idéias, ou palavras analógicas, como: descrever, enumerar, descortinar, descer, cair, elegante, fino, bem trajado, bonito, bem-feito etc.

### 19. Idéia de abstrato

Abstrato é algo não palpável, difícil de ser definido, e que muito menos poderá ser visto.

Essa idéia pode ser representada com o gesto demonstrando a dificuldade de pegar ou de ver. Para indicar a dificuldade de pegar, você poderá esfregar a ponta do dedo polegar nas pontas dos outros dedos unidos da mesma mão (foto 42). Poderá ser executado com uma ou as duas mãos.

Para indicar a dificuldade de ver, você poderá fazer movimentos circulares com a mão aberta e a palma voltada para a platéia, na frente dos olhos, como se estivesse limpando uma vidraça (foto 126). Esse movimento expressaria a idéia de algo difuso, difícil de ser identificado; ou movimentar a mão na frente do corpo, como se não soubesse o que fazer com ela.

Com esses gestos será possível comunicar também as seguintes idéias, ou palavras analógicas: inconsistência, sem fundamento, visão, inexistente, irreal, imaterial, imperceptível, improvável, imaginário, indefinível, invisível, indescritível, inenarrável, intangível, incorpóreo, vazio etc.

### 20. Idéia de comparação

Já vimos uma das formas de indicar a comparação, pelo gesto, quando estudamos a idéia de união. Ali não foi colocada, todavia, a maneira mais usada para comparar, que é simular com as duas mãos os dois pratos de uma balança. O gesto pode ser feito com as mãos abertas, palmas voltadas para cima, paradas ou movimentando-se (como se estivessem pesando), na altura da direção do peito, à frente do corpo (foto 44) ou na lateral.

Com essa ação podemos também interpretar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: semelhante, parecido, análogo, próximo etc.

Se o gesto for com apenas uma das mãos, poderá remeter conceitos ou informações, como punhado, monte, quantidade, porção etc., como também qualquer idéia que indique alicerce, apoio, suporte, estrutura, base etc.

Se a idéia comunicada for de contraste, polaridade, antítese, antípoda, contrário etc., o gesto poderá ser com as palmas batendo uma contra a outra.

## 21. Idéia de ordem

Ordem pressupõe arrumação, tudo no seu devido lugar. Para comunicar essa idéia, o gesto poderá ser realizado com as duas mãos abertas, os dedos de cada mão unidos ou separados, palmas voltadas uma para a outra, guardando pequena distância entre si (mais ou menos um palmo) e com movimentos como se mostrassem coisas colocadas em locais imaginários, à frente do corpo (foto 127). Normalmente são realizados de dois a quatro movimentos. Também é possível indicar a mesma idéia com apenas uma das mãos aberta, dedos pouco curvados, palma voltada para baixo, apontando coisas colocadas em locais imaginários, ou simplesmente deixando as duas mãos abertas com as palmas aproximadas, guardando pequena distância, sem movimento.

Com esses mesmos gestos, também podemos interpretar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: esquematizar, padronizar, classificar, endireitar, preparar, arrumar, acomodar, ajeitar, regularidade, regra, simetria, proporcionalidade, harmonia, periodicidade, uniformidade, arranjo, compasso, plano, distribuição, método, paralelismo, composição, seriado, programas, cadência, coleção, ritmo, hábito, sistemático etc.

## 22. Idéia de desordem

Desordem pressupõe desarrumação, tudo fora do lugar. Essa idéia poderá ser comunicada com o gesto de uma ou das duas mãos abertas, dedos afastados e bem curvados à frente do corpo com movimentos circulares, como se estivessem mexendo algo; ou movimentando uma ou as duas mãos, com a palma aberta, dedos esticados ou pouco curvados, movimentando-se rapidamente à frente do corpo, como se estivesse dando adeus. A palma da mão poderá estar voltada para o público ou um pouco para a lateral.

Esses gestos também poderão indicar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: desarrumar, confusão, anarquia, rebuliço, anomalia, perplexidade, desorganização, desarranjo, quiproquo, algazarra, balbúrdia, revolta, tumulto, aventura, agitação, marasmo, despreparo, miscelânea, zona, bordel, irregular etc.

## 23. Idéia de posição

Todas as posições poderão ser mais bem comunicadas numa apresentação se interpretadas e transportadas com gestos apropriados. Os movimentos são simples e naturais, não existindo nenhuma dificuldade para sua correta execução.

### a. Posição vertical

Esta posição poderá ser indicada com qualquer gesto feito com movimentos que partam de cima para baixo. Você teria à disposição várias possibilidades, devendo

optar por aquela que se adapte mais à sua forma de ser.

Um dos gestos é com as duas mãos esticadas, dedos unidos ou separados, uma palma voltada para a outra, com pequena distância entre si, partindo da altura da direção da cabeça até chegar à altura da linha da cintura, como se as mãos esticadas alisassem um poste colocado à sua frente (foto 128).

Outro gesto é com o mesmo movimento realizado com apenas uma das mãos. Nesses movimentos, tanto no primeiro caso, com as duas mãos, como no segundo, com apenas uma delas, o gesto também poderá ser realizado com os dedos abertos e pouco curvados, como se alisassem uma superfície plana colocada verticalmente à frente.

Alguns desses gestos também poderão expressar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: qualquer elemento vertical como torre, árvore, chaminé, coluna, homem, edifício, além de prumo, a pino etc.

São gestos que conseguem ajudar na interpretação de qualquer elemento concreto, mesmo aqueles que possuem formas diferentes dessas mencionadas há pouco. Por exemplo, retângulo, cubo, quadrado, caixa etc.

#### b. Posição horizontal

Obviamente, o gesto indicado para interpretar todas as informações dessa natureza é feito com uma ou as duas mãos deslizando horizontalmente na frente do corpo, em qualquer altura, desde a cintura até a cabeça. Se for com apenas uma das mãos, o movimento normalmente deverá partir de uma posição oposta ao lado da mão que fez o movimento. Por exemplo, se for com a mão direita, é recomendável que o movimento se inicie na direção do ombro esquerdo até chegar à direção do ombro direito. Se for com a mão esquerda o movimento será ao contrário.

Se o gesto for executado com as duas mãos, normalmente o movimento deve partir do centro do corpo, com elas afastando-se uma da outra, até chegar à lateral (foto 73).

Esses movimentos poderão ajudar na interpretação das seguintes idéias, ou palavras analógicas: estender, cama, nivelado, horizontal, deitado etc.

#### 24. Idéia de formar

Formar indica naturalmente a construção de uma idéia ou de um objeto, ou a organização dos diversos elementos de uma composição. É uma mensagem que pode ser passada com os gestos realizados pelas duas mãos, simulando uma formação qualquer. Um movimento bastante comum é o das mãos desenhando uma bola imaginária à frente da cabeça (foto 129) (tome cuidado com o exagero desse gesto, recordando o que foi comentado no movimento desaconselhável denominado "construtor do universo").

Outro gesto apropriado é descer com as duas mãos abertas, levemente afastadas uma da outra, desde a altura da direção da cabeça até próximo à linha da cintura, como se desenhassem no ar um objeto vertical (foto 128).

Esses gestos poderão também ajudar na comunicação das seguintes idéias, ou palavras analógicas: fabricar, polir, burilar, lapidar, desbastar, arredondar, manipular, aparar, endireitar, materializar etc.

Eu incluí nesta relação as idéias de: polir, desbastar e aparar porque poderão ser interpretadas com os gestos de formar, mas a gesticulação mais apropriada para essas idéias, além de outras como afiar, amolar, alisar, tangenciar, raspar, esfolar, aplinar, envernizar etc., é uma das mãos deslizando sobre a outra, principalmente a palma de uma deslizando sobre a extensão da lateral do dedo polegar, que deverá estar esticado e normalmente unido com os demais.

## 25. Idéia de interrogar

Podemos incluir neste item todas as perguntas, indagações e questionamentos. O gesto mais característico e frequentemente executado é com as pontas dos dedos unidas, voltadas para cima (foto 130). Poderá ser realizado com uma ou as duas mãos, em qualquer altura, desde a linha da cintura até a cabeça.

Esse gesto poderá identificar qualquer questionamento como: o quê?, onde?, como?, por quê?, quem?, quando? e todas as perguntas que você quiser formular.

## 26. Diversas idéias

### a. Ouvir

Para interpretar a idéia de ouvir, basta colocar a mão próxima ao ouvido.

### b. Cheirar

Da mesma forma, esfregar as pontas dos dedos de uma das mãos perto do nariz.

Se o som ou o cheiro é agradável ou desagradável, a fisionomia cuidará de informar.

### c. Silêncio

Para dar idéia de silêncio o gesto é também bastante simples e natural: ou com o indicador esticado próximo ao nariz, ou com a mão aberta, palma um pouco voltada para a frente, colocada próxima à boca, com pequenos movimentos.

### d. Ver

A idéia de enxergar pode ser indicada com a mão aberta acima dos olhos. A idéia de dificuldade de ver pode ser interpretada praticamente com o mesmo gesto, só que com a mão à frente dos olhos, e o rosto tentando proteger-se.

#### e. Deus

A idéia de Deus, céu, santo, anjo, espírito é representada com um gesto para o alto.

#### f. Diabo

A idéia de diabo, inferno é representada com um gesto para baixo, apontando para a frente e para a terra.

#### g. Acusar

Expressa-se com o dedo indicador apontando em riste para a frente (foto 131) ou para o alto.

#### h. Cheio

A idéia de cheio, repleto, satisfeito, muito, abundante pode ser interpretada com uma ou as duas mãos, palmas voltadas para cima, num movimento de tocar seguidamente as pontas dos dedos, unidas contra a ponta do dedo polegar (foto 49); ou com a palma de uma das mãos voltada para baixo, dedos esticados, unidos ou pouco afastados, num movimento deslizante na frente do corpo, partindo do centro para a lateral (foto 73).

#### i. Introduzir

A idéia de introduzir pode ser indicada com as pontas dos dedos unidas, pelas pontas ou não, de uma das mãos tocando a palma da outra (foto 132), ou simplesmente com os dedos esticados e unidos de uma das mãos, num movimento à frente do corpo, levemente para baixo, como se apontasse para um local próximo (foto 133).

Com esses mesmos gestos você também poderá interpretar as seguintes idéias, ou palavras analógicas: penetrar, entrar, colocar, inserir, pôr, meter, enfiar, enxertar, atravessar, através, por meio etc.

### 27. Gestos para duas idéias

Você poderá usar os gestos para identificar duas idéias complementares ou distintas. É um procedimento comunicativo que auxilia a platéia no entendimento das informações, pois, enquanto um gesto continua chamando a atenção para uma idéia, o outro cuida da comunicação da outra.

Vamos imaginar que você queria informar aos ouvintes a seguinte frase: A mente transmitiu uma ordem para o corpo, o corpo obedeceu com o movimento e só depois as palavras corporificaram o pensamento.

Neste caso encontramos duas informações importantes que precisam ser destacadas, "o corpo obedecendo com o movimento" e as palavras corporificando o pensamento". A primeira informação, o corpo obedeceu com o movimento", pode ser identificada com um dos braços sendo esticado para a frente, com a mão aberta e a palma aberta voltada para cima. Conservando o braço nessa posição, sem mexer, você pode usar o outro, fazendo o mesmo gesto, para interpretar a informação seguinte, "as palavras corporificaram o pensamento". A primeira informação continua em evidência, com o gesto mantido, e a segunda participa da mensagem com o gesto do outro braço.

Esse comportamento demonstra a importância das duas informações e facilita a retenção da primeira, pelo auditório, pela existência do seu gesto correspondente, mesmo com a transmissão e gesto da segunda.

Vejamos outro exemplo com esta frase: Nós saímos daquele local e fomos fixar-nos a dois quilômetros de distância.

Aqui também encontramos as duas informações, "o local onde estávamos" e o "local onde fomos fixar-nos". A primeira informação, "o local onde estávamos", pode ser representada com a mão esquerda voltada para cima, com as pontas dos dedos unidas, colocada um pouco ao lado do corpo, em qualquer altura, desde a cintura até o peito. A segunda informação, "o local onde fomos fixar-nos", pode ser interpretada com a mão direita, também com os dedos unidos pelas pontas, tocando a esquerda com as pontas dos dedos (foto 39), num movimento de "sair" ou de "mudar", fazendo o desenho de um arco à frente do corpo, até chegar à outra extremidade com as pontas dos dedos, ainda unidas, voltadas para cima (foto 40), como deverá estar ainda a mão esquerda. Assim, a platéia continua recebendo a informação do "local onde fomos fixar-nos", com o gesto da mão direita, podendo aí avaliar a distância de um local e outro.

De certa maneira, o gesto "escreve" a informação, com sua capacidade de ilustrar o pensamento. Esse fato pode ser bem utilizado na apresentação, colaborando para facilitar o entendimento do ouvinte. Vamos supor um exemplo onde seriam utilizados dois gestos, que poderá esclarecer a informação que acabo de passar: Ou ele não tinha informação, ou não tinha escrúpulos. Se não tinha informação poderia ser perdoado, mas se não tinha escrúpulos deveria ser condenado.

Você pode segurar a ponta do dedo indicador de uma das mãos com os dedos (polegar, indicador e médio) da outra e dizer, "ou ele não tinha informação"; em seguida pode segurar a ponta do dedo médio e dizer "ou ele não tinha escrúpulos". Assim cada dedo estaria representando uma informação, o dedo indicador, "a falta de informação", e o dedo médio "a falta de escrúpulos". Ao ser mencionada qualquer dessas informações, o gesto será repetido. Assim, quando disser "se não tinha informações poderia ser perdoado", voltará a segurar o dedo indicador, e, quando disser "mas, se não tinha escrúpulos, deveria ser condenado", voltará a segurar o dedo médio.

## CAPITULO IV

### O TRONCO E A CABEÇA

#### O TRONCO

O tronco, pelo seu posicionamento, poderá auxiliar ou atrapalhar no sucesso de uma apresentação. Isso ocorre em qualquer circunstância, seja falando diante de uma platéia numerosa, ou diante de algumas poucas pessoas, numa pequena reunião, ou até diante de apenas um ouvinte.

Em geral é uma parte do corpo e um aspecto da comunicação negligenciados pelos oradores, que, por esquecerem da sua importância ou até mesmo por desconhecerem-na, terminam por se comportar erroneamente.

A postura do tronco, embora possa ser incorreta por si, geralmente sofre forte influência do posicionamento das pernas. Quando as pernas se colocam de maneira recomendável, normalmente todo o corpo se comporta de forma correta, pois ele se sustenta naturalmente de maneira equilibrada. Quando, porém, as pernas se colocam de modo defeituoso, com apoio exagerado ora sobre uma, ora sobre a outra, quase invariavelmente desequilibram também toda a postura do corpo, principalmente do tronco, que, ao ser afetada, se torna desagradável aos olhos de qualquer ouvinte.

Você deverá evitar os dois extremos no posicionamento do tronco. Não fique com postura relaxada, com o corpo curvado deselegantemente para a frente ou para os lados, com os músculos derrubados, o peito retraído e os ombros caídos, como se estivessem desabando. Essa é uma atitude que transmite a imagem do perdedor, do medroso, ou do fracassado, e nem perdedor, nem medroso, nem fracassado conseguem comunicar mensagens que mereçam o respeito ou tenham credibilidade junto ao público. Quase sempre quem é alto possui dificuldade de se posicionar bem e fica meio desengonçado diante do auditório. Se você tiver altura superior à média das pessoas, redobre a vigilância na sua postura.

Por outro lado, também não se recomenda uma atitude excessivamente altiva e arrogante. Comportando-se assim, você passará para o público a imagem de alguém prepotente, o que não interessa a ninguém, pois coloca a platéia na defensiva, por receio ou por simples antipatia.

Evitando esses dois comportamentos, você estará em condições de desenvolver uma atitude mais participativa e simpática para se comunicar.

Outra atitude que não pode ser encarada como arrogante, mas que prejudica a boa expressão corporal, é o posicionamento rígido e inflexível do orador. Em geral ele se origina do nervosismo de quem faz uso da palavra em público, todavia precisa ser combatido para não se incorporar na forma de se apresentar. Evite também a postura militar, com o peito estufado.



Convém lembrar o que já comentei sobre o apoio dos braços e das mãos: é comum o tronco quebrar o bom posicionamento quando o orador se apóia com as mãos sobre a mesa (fotos 20 e 21), cadeira (foto 5) ou qualquer outro objeto. Se recorrer a um desses apoios, verifique se não está prejudicando a sua postura.

O tronco pode ajudar efetivamente na interpretação e no transporte da mensagem. Quando você inclina levemente o corpo para a frente, ele passa a dar mais ênfase às informações, demonstrando dessa forma uma convicção mais saliente na defesa de uma idéia além de provocar maior aproximação com os ouvintes, indicando simbolicamente uma espécie de penetração no território da platéia.

Esse comportamento também pode ajudar na interpretação da idéia de desafio ou de disposição corajosa para enfrentar objeções ou adversidades que não raro cercam uma exposição.

Tenho recomendado sempre aos alunos do nosso Curso de Expressão Verbal que façam seus treinamentos falando com leve movimentação do corpo, mas da maneira mais sutil e natural que puderem, apenas para dar certa flexibilidade à postura. Essa movimentação proporciona uma imagem espontânea que o posicionamento precisa ter à frente do auditório. O movimento a que me refiro deve sempre acompanhar o sentido da mensagem e a inflexão da voz, num perfeito sincronismo.

Principalmente ao falar sentado, é importante promover uma leve inclinação do corpo para a frente, nos momentos de maior expressividade, pois esse é um dos poucos recursos de que dispomos para utilizar a expressão corporal nessas circunstâncias.

Quando você quiser demonstrar uma atitude defensiva ou de precaução, poderá usar com eficiência o tronco, afastando o peito.

Já tive a oportunidade de comentar que as idéias que falam de incerteza, impotência, desconhecimento etc., além da movimentação dos braços e das mãos, necessitam também da participação dos ombros (foto 120). Os ombros conseguem até, com movimentos mais sutis, transmitir mensagens expressivas aos ouvintes, que nem sempre os percebem conscientemente, mas são invariavelmente tocados pela sua comunicação.

Os oradores, quando se apresentarem de paletó, não se esqueçam de mantê-los fechados, diante do público. Não precisam fechar os dois botões, apenas um será suficiente para dar ao seu visual um toque mais elegante. Agora, se você engordou um pouco, ou se o seu paletó encolheu ao longo do tempo, e por isso sentir dificuldade em abotoá-lo, não tenha dúvidas de que será preferível mantê-lo aberto. É ridículo ver um orador apertado dentro de um paletó que parece estar sendo usado desde que ele fez a primeira comunhão.

Tenha cuidado para dar esses retoques e fazer essas arrumações na roupa antes de caminhar para a tribuna. Lembro-me sempre de um fato ocorrido numa importante solenidade na União Brasileira dos Escritores. Um dos participantes, ao

ser chamado à tribuna, atendeu ao convite e, na pressa, tomado pelo nervosismo, abotoou o botão do colete na casa do botão do paletó. Sua mensagem tinha bom conteúdo, mas não é preciso dizer que os ouvintes não prestaram atenção a uma só palavra, escondendo o rosto para disfarçar o riso.

A exemplo do que já falei nos outros tópicos, também quanto ao posicionamento do tronco, observe as pessoas que estão à sua volta e verifique como elas se estão comportando. Olhe-se no espelho e analise a sua postura. Faça de conta que está diante de uma platéia e procure descobrir como se comportaria se o fato fosse verdadeiro. Fique atento, pratique em todas as ocasiões que puder e faça do seu tronco um elemento de participação efetiva, eficiente e produtiva na sua comunicação.

## A CABEÇA

A posição da cabeça deverá guardar equilíbrio com o restante do corpo e serve principalmente para complementar ou indicar idéias afirmativas ou negativas.

Alguns oradores, sem dizer uma única palavra, apenas movimentando a cabeça no sentido negativo, conseguem desorientar seus adversários, que chegam a se irritar e, em alguns casos mais graves, a perder a causa que defendem. A cabeça é, portanto, um elemento importante na comunicação do corpo, devendo seu posicionamento e movimentação serem criteriosamente observados.

A cabeça baixa dá a impressão de que o orador está com receio do público, e poder afastá-lo dos ouvintes. O contrário, a cabeça levantada excessivamente, com o queixo apontado como se fosse uma metralhadora para a platéia, poderá colocá-lo na defensiva.

Esse é um fato tão importante que Paulo Maluf, quando foi candidato ao governo do Estado de São Paulo, em 1986, declarou aos repórteres que o entrevistaram que tinha sido obrigado a trocar as lentes dos óculos, porque elas o obrigavam a falar com a cabeça levantada para poder enxergar bem, transmitindo assim uma imagem arrogante, que não interessa a uma pessoa comum e, muito menos ainda a um político.

Outro defeito que ocorre é deixar a cabeça caída para um dos lados do corpo. É interessante que nem todos que cometem essa falha têm consciência do que estão fazendo, precisando ser orientados para se corrigir.

Esses procedimentos são considerados incorretos quando acontecem independentemente da informação, sem objetivar nenhum resultado positivo. Se, entretanto, você desejar comunicar mensagens que indiquem tristeza, sofrimento, desolação, apatia, dor, lástima, amargura, cansaço, desestímulo, derrota, melancolia etc., deixar a cabeça baixa é uma ótima forma de ilustrar a comunicação. A cabeça levantada, por outro lado, constitui boa forma de ilustrar idéias de desafio, coragem, brio, insulto, provocação etc.

A movimentação da cabeça, quando acompanha o ritmo e a cadência da fala e corresponde à ênfase da informação, contribui para melhorar a eficiência da comunicação.

Um fato que nunca escapou à minha lembrança foi uma observação feita por Luiz Correa, irmão do magnífico diretor de teatro José Celso Martinez Correa. Estávamos ensaiando a peça Pequenos Burgueses, e eu, muito jovem ainda (tinha pouco mais de 15 anos) procurava fazer tudo da forma como me sugeriam. Num determinado instante, durante uma pausa, ele se virou sorridente para mim e disse que gostaria de fazer um comentário, mas estava preocupado em perturbar a minha naturalidade. Pensou um pouco mais e, sem nenhuma outra explicação, falou que achava admirável a forma como eu balançava a cabeça, marcando a ênfase na comunicação da minha personagem. Ele tinha razão, pois a partir daí, de vez em quando, eu, que nunca pensara no assunto, passei a ficar preocupado com a movimentação da cabeça. Hoje, entretanto, encaro o fato como positivo, porque sinto que aquele comentário elogioso colaborou para reforçar minha autoconfiança.

Se você, quando fala, ainda não conta com a movimentação da cabeça para se comunicar, integre-a na sua expressão corporal, fazendo dela mais um fator positivo nas próximas apresentações. Só tome cuidado para não exagerar, como fazem alguns oradores: movimentam tanto a cabeça que ela parece estar desarticulada do restante do corpo.

Se você já possui essa qualidade, mesmo correndo o risco de atrapalhá-lo um pouco no início, aceite meus cumprimentos.

Também na postura e movimentação do tronco e da cabeça, observe como se comportam as outras pessoas e principalmente os bons atores e oradores. Procure extrair de cada um os ensinamentos que poderão ser adaptados ao seu estilo.

Os apresentadores dos noticiários de televisão quase sempre complementam as informações ou as enfatizam apenas com a movimentação da cabeça. Ao assistir aos próximos programas, observe atentamente como eles se comportam, e como a movimentação da cabeça tem papel fundamental na comunicação.

Ao encerrar este capítulo, quero alertar para um fato que tem ocorrido com bastante frequência no final das apresentações dos nossos alunos, em sala de aula, e de alguns oradores já experimentados. Quando encerram suas exposições, se não gostaram do que disseram, ou se têm dúvida sobre se o que falaram foi correto, informam esse fato à platéia balançando negativamente a cabeça ao se retirarem da tribuna.

Ora, esse procedimento influencia desfavoravelmente a opinião dos ouvintes e eles passam a pensar que a fala realmente não foi boa.

Por isso, mesmo que não tenha gostado da apresentação, não conte ou demonstre isso à platéia; muito menos peça desculpas: saia da tribuna como se tivesse proferido o melhor discurso de sua vida.

## CAPITULO V

### O SEMBLANTE

#### A IMPORTANCIA DO SEMBLANTE

O semblante talvez seja a parte mais expressiva de todo o corpo. Funciona como uma espécie de tela, onde as imagens do nosso interior são apresentadas em todas as suas dimensões. O semblante do menino que aparece na foto 134 é o retrato perfeito, não apenas do seu sentimento, mas daquele que invadiu o coração de todos os brasileiros, após a desclassificação do nosso país na copa do mundo de futebol\*. Cada sentimento possui formas diferentes de ser apresentado pelo semblante. O queixo, a boca, as faces, o nariz, os olhos, as sobrancelhas e a testa trabalham isoladamente, ou em conjunto, para demonstrar idéias e sentimentos transmitidos pelas palavras e, às vezes, sem a existência delas. A boca semi-aberta, com os olhos abertos, indicará estado de espanto, surpresa, sem que uma única palavra seja pronunciada.

O semblante trabalha também como indicador de coerência e de sinceridade das palavras. Deve demonstrar exatamente aquilo que estamos dizendo. Se falamos de um assunto que deveria provocar tristeza, não podemos demonstrar uma fisionomia alegre ou indiferente. Seria o mesmo que assinar um atestado de falsidade, um comportamento tão incoerente que arruinaria a mais bem cuidada de todas as mensagens.

Evite os excessos no trabalho do jogo fisionómico. Contrair frequentemente as faces e o nariz, fechar os olhos, franzir a testa de maneira exagerada poderá transformá-lo num orador caricato e despersonalizado. O abuso da comunicação facial chama demasiado a atenção da platéia, que, interessada na fisionomia esquisita do orador (ou assustada com ela), talvez deixe de ouvir suas palavras.

Paulo Autran, um dos mais importantes atores do teatro brasileiro em todos os tempos, num impressionante depoimento publicado pela Folha de S. Paulo\* \*, conta os motivos de alguns de seus fracassos ao longo da sua vitoriosa carreira. Um desses fracassos mencionados aconteceu com a peça Esses Maridos, que tinha sido sucesso em todas as cidades onde o grupo se apresentara. Mas conta Paulo Autran que no Rio a peça fracassou e ele assumiu a responsabilidade pelo insucesso: "No Rio, eu sabia que 'tinha' que fazer sucesso, que 'tinha' de ser engraçado. Exagerei tanto que perdi a graça, fiquei pesado, caricato. Napoleão Moniz Freire e Nelson Pereira dos Santos foram assistir à peça juntos. Nelson me perguntou perplexo: 'Por que você faz tanta careta?!' Essa pergunta, mais que qualquer crítica da época, me esclareceu sobre o que tinha feito. Mas já era tarde. A peça estava saindo de cartaz".

Quando o orador tiver de se apresentar em grandes auditórios, ficar relativamente distante do público e, nesse caso, desde que não incorra nos excessos que acabei de comentar, a comunicação da sua fisionomia deverá ser

mais acentuada, para que a platéia a perceba. O mesmo ocorrerá quando estiver lendo um texto, pois nessa circunstância os gestos são mais reduzidos e o semblante deverá fazer a compensação com um pouco mais de expressividade.

Da mesma forma, você não deverá ficar com o semblante impassível, sem demonstrar expressão alguma. Estou falando das expressões voluntárias, pois sabemos que certas profissões, como a dos diplomatas, exigem um rigoroso treinamento pessoal para que a fisionomia não traia quem a exhibe com reações involuntárias. Não podemos chamar profissão o trabalho dos jogadores profissionais de baralho, pelo menos aqui no Brasil, mas eles precisam tomar as mesmas precauções.

Os orientais possuem naturalmente um semblante mais quieto, mas a experiência da sala de aula tem demonstrado que, com um pouco de treinamento, eles (que constituem expressiva parcela dos nossos alunos) conseguem aproveitar melhor os recursos do jogo fisionômico.

Tenho pesquisado, junto aos alunos e oradores que conheci, quais são as características da fisionomia de cada um. Um dado aparentemente óbvio, que foi ratificado pelas minhas observações, é que os profissionais ligados às áreas técnicas ou administrativas em geral possuem semblantes mais fechados e pesados, enquanto os profissionais ligados às áreas comerciais ou de relacionamento externo, normalmente, possuem semblantes mais abertos e aliviados, o que favorece mais sua comunicação.

Assim como relatei sobre os orientais, em todos os casos, com um pouco de treinamento, passa a existir visível progresso na expressão facial.

\* Foto tirada logo após a partida que desclassificou o Brasil na copa da Espanha em 1982 e publicada na primeira página do Jornal da Tarde.

\* \* Folha Ilustrada. 4 de julho de 1987. p g. A-29.

## A BOCA

A boca comunica quando fala e também quando se cala. É ela que determina a simpatia do semblante. Os sentimentos encontram na boca os mais variados recursos para serem expressados. Com leves e sutis movimentos, ela pode comunicar espanto, tristeza, alegria, ironia, ternura, desprezo, descontentamento, decepção, amargura etc.

Para comunicar descontentamento, decepção, frustração, mágoa, empurre levemente o lábio inferior com o lábio superior. Costuma-se dizer, quando alguém foi possuído por alguns desses sentimentos, que "ficou bicudo".

Para transmitir expectativa, espera, ansiedade, deixe a boca semi-aberta.

Para expressar descoberta, reflexão, entendimento, morda levemente o canto do lábio inferior.

Qualquer tipo de sentimento e de mensagem pode ser comunicado com os movimentos da boca. É claro que a boca está sendo analisada aqui isoladamente, mas não irá trabalhar sozinha. Toda a fisionomia, com os olhos, a testa, as faces, o queixo, participa do momento de comunicação.

## A IMPORTANCIA DO SORRISO

O sorriso, quando a circunstância permitir, poderá quebrar barreiras aparentemente intransponíveis. Ele desarma adversários, conquista inimigos, muda opiniões, abre vontades e corações. É um elemento especial na comunicação. Algumas vezes você pode sentir a platéia distante e alheia às suas explanações, transparecendo um clima adverso a suas pretensões. Nesta situação tente um sorriso, mas não um sorriso "amarelo" de quem está pouco à vontade. Sorria sinceramente, demonstrando o quanto você gosta daquele público e que pretende torná-lo seu amigo. Quase sempre dá resultado.

O sorriso também pode ser treinado e exercitado até ser expressado com naturalidade. Sobre esse fato ouvi um depoimento interessante de um aluno, quando falou sobre a sua carreira profissional, em uma das nossas aulas. Segundo ele, a maior herança que tinha recebido do fundador da empresa onde agora é diretor foi ter aprendido a sorrir. Contou que assim que chegou à capital de São Paulo, vindo do interior, ingressou na empresa de onde nunca mais saiu. No início executou trabalhos na recepção da diretoria, por onde passava diariamente o presidente da companhia. Toda vez que o presidente passava, ele ouvia a mesma observação: "Por que você está com essa cara fechada? Experimente sorrir". A princípio, entre assustado e contrariado, não sabia como proceder, até que passou a esboçar um leve sorriso, assim que o chefe se aproximava. Depois de algum tempo, o sorriso já estava saindo espontaneamente, e se comportou assim não apenas quando o presidente passava, mas em todas as circunstâncias e sentiu que as pessoas começavam a tratá-lo melhor, com mais cordialidade.

O padre Vasconcelos, um dos oradores mais extraordinários que conheci, disse que o sorriso tem o poder de abrir um campo magnético, onde todos entram sem resistências, dobrando-se à vontade de quem fala; torna a presença do orador emoldurada na irresistível força da empatia. Não hesite, sorria sempre que puder, mas faça-o com o coração.

Não poderia falar do riso sem mencionar uma página criativa e profunda de Augusto de Lima. Vale a pena revê-la:

... Todos podem chorar e nada é tão vulgar como a lágrima, que é o derivativo da dor, partilha dos seres animados; mas podem rir os indivíduos que progredem para um grau superior da sua espécie.

As lágrimas correm todos ao estuário da morte, extremo conforto, mas também horror dos fracos. O riso não! Superpondo-se à derrocada do organismo, zomba serenamente da morte, encorando-a como simples acidente, ou riso místico nos lábios dos mártires cristãos, ou riso estóico na face pálida dos que acreditam na supervivência da virtude ou riso filosófico, apenas denunciado no olhar dos que

consideram a vida como um elo ou transição na cadeia das transformações terrestres. É que ele anestesia todos os sofrimentos.

O riso partilhou, nos séculos do maior despotismo, o cetro da realeza, quando os bobos da corte esmagaram a fidalguia insolente, tendo o supremo privilégio, vedado à própria coroa, das indiscrições, que devassam, e dos sarcasmos, que fulminam.

Que vale toda a grandeza de Luiz XIV na sua esplendorosa" Versailles, em face da risada de Molière, cujo reinado ainda continua em plena república do espírito humano, e cujo brilho sempre vivo mantém a corte da admiração universal?

Nascido nas mesmas fontes filosóficas da dor, o riso lhe é superior, porque, através das contrações musculares, que lhes são comuns, não geme, não suplica, não se humilha: julga, sentencia, condena e... quase sempre perdoa.

É nesta última função, principalmente, que ele se eleva até a ironia, supremo grau dessa sensibilidade esquisita que só reside nesse que chamamos - um homem de espírito! Terrível soberania é esta, que meio raro recebe a unção em cabeças conformadas para a coroa de espinhos, mas que ela, a ironia, converte, ainda bem! nos da sátira e do epigrama.

Retorsão dos fracos contra os fortes, ela responde à insolência dos poderosos de hoje com a interrogação do - 'amanhã'? que para estes é quase uma ameaça e para aqueles talvez uma esperança.

É a vitória dos vencidos da vida contra os desprezos da vilania de bastão, que as forças momentâneas do sucesso fortuito guindam às eminências.

Nada iguala ao sorriso triunfante de Cyrano, quando olha ironicamente para a morte, tendo a fronte ungida do beijo supremo de Roxana, que é também o supremo penacho de todos os Cyranos que agonizam, depois dos sucessos que eles emprestam aos poderes de espírito, formosos de narizes pequenos.

Creio que o riso é a baliza inferior e a ironia a superior natureza humana. Não riem as bestas nem chegam a sorrir os deuses. A formação embrionária do riso é uma contração espasmódica, uma convulsão de caráter benigno: a evolução superior do sorriso será a serenidade divina..."

Discurso de AUGUSTO DE LIMA.  
in Humberto de Campos.  
Trinta Anos de Discursos Acadêmicos, pág. 85.

## A COMUNICAÇÃO VISUAL

De todo o semblante, os olhos possuem importância mais evidenciada para o sucesso da Expressão Verbal. Através dos olhos poderemos obter o retorno da mensagem que colocamos para o auditório. Verificamos com os olhos o comportamento da platéia, se todos estão interessados nas nossas informações, se

estão entendendo o que dizemos, se concordam com as nossas afirmações, se apresentam resistência a determinadas idéias.

Através dos olhos nós conversamos com todo o auditório. Percebemos o sorriso ou o semblante alegre de um determinado ouvinte, um acenar de discordância de outro e, assim, nessa espécie de diálogo, vamos adaptando a nossa mensagem ao público que nos assiste. Se percebemos pelo retorno que recebemos do auditório que lá no fundo da sala alguém olha para o relógio, tamborila a cadeira com os dedos, cochicha com o colega que está sentado ao lado e atitudes semelhantes começam a se repetir em várias partes do ambiente, ainda haverá tempo de modificar a linha de raciocínio, o vocabulário, o tipo de gesticulação, ou fazer qualquer outra alteração no nosso procedimento, e assim poderemos resgatar a atenção e o interesse dos ouvintes que começam a se perder. Se não existir a comunicação visual, isto jamais será possível.

A comunicação visual é importante não apenas para receber o retorno do auditório e orientar a nossa linha de atuação, ou demonstrar os nossos sentimentos através dos seus vários movimentos, mas também para valorizar a presença de cada elemento da platéia.

Aquele que não for olhado pelo orador irá sentir-se marginalizado no ambiente e começará ou a se desinteressar pelo que está sendo tratado, ou a ficar contra as idéias de quem fala. Todos precisam passar pelo ângulo visual do comunicador, para sentirem que a sua presença é importante naquele recinto.

#### Atitudes que você deve evitar

##### a. Fugir com os olhos

Esse é um cuidado que deve ser tomado não apenas diante de um público numeroso, mas em qualquer ambiente, até falando apenas com uma pessoa. É desagradável conversar com alguém que fica constantemente fugindo com os olhos, olhando para baixo, para cima, para os lados, às vezes de maneira tão insistente que, quando fala, parece que não se dirige a nós e, quando ouve, parece não prestar atenção ao que dizemos.

O extremo contrário também deve ser evitado. Aquele que ouve ou fala encarando exageradamente as outras pessoas acaba por deixá-las pouco à vontade, e assim atrapalha a comunicação.

Observe que eu disse que não ficasse fugindo constantemente com os olhos. É claro, contudo, que você poderá demonstrar interesse mesmo sem olhar para a pessoa com quem está falando, desde que apresente reações próprias de alguém que ouve e presta atenção na mensagem. O que resolveria ficar olhando com os olhos vidrados e mostrar que está alheio àquele momento?

Idêntico fato poderá ocorrer quando você falar, desde que no início da exposição olhe para o ouvinte, indicando, com isso, que as palavras serão dirigidas a ele e que sabe que elas estarão sendo ouvidas.

##### b. Olhar para um ponto fixo



Há oradores que começam a falar olhando fixamente para um determinado ponto, e permanecem assim até encerrar a apresentação. Esse ponto pode ser um objeto, um espaço vazio, ou um ouvinte. Quando se trata de um ouvinte, quase sempre dois fatores propiciam esse procedimento. Um deles é o comportamento hostil de alguém do auditório. O orador, percebendo sua reação negativa, procura conquistá-lo e fala praticamente o tempo todo olhando para ele, esquecendo-se que existe uma platéia inteira, quem sabe até interessada em ouvi-lo. Esse não é o momento para travar duelos individuais, a preocupação tem de ser com a platéia como um todo. O outro, por incrível que possa parecer, é o comportamento de alguém que se mostra muito interessado. Nesse caso o elemento do auditório balança a cabeça constantemente, concordando com todas as afirmações de quem fala, sorri para lhe dar apoio, enfim, mostra-se largamente receptivo. Ora, o orador, recebendo esse retorno positivo, até inconscientemente, erra olhando apenas na sua direção.

#### c. olhar desconfiado

É um tipo de comunicação visual que permite ao orador enxergar todas as pessoas da platéia, mas movimenta apenas os olhos para a esquerda e para a direita, sem movimentar a cabeça, dando a impressão de que receia que algo ruim lhe possa acontecer.

Outro fator negativo desse comportamento é que impede o público de perceber que está sendo visto. Conforme vimos há pouco, o auditório precisa sentir a comunicação visual do orador para integrar-se melhor no ambiente. Aqueles que se sentam no fundo da sala, com esse tipo de comunicação visual, nunca saberão se a sua presença foi notada.

#### d. Olhar limpador e pára-brisa

Esse é o tipo de olhar do orador que muda de direção, deslocando-se de um lado para o outro da platéia, semelhante a um limpador de pára-brisa, com tal velocidade, que não consegue enxergar ninguém.

#### e. Olhar perdido

É o olhar típico de quem está presente no local apenas com o corpo. A mente, essa está vagando por locais totalmente diferentes. Isto pode ocorrer tanto com quem fala como com quem ouve. Os olhos adquirem um brilho característico, demonstrando que o orador está totalmente voltado para dentro de si à procura das idéias, nem se lembrando nesse momento de que existe auditório. E quando o fato acontece com quem está ouvindo, tanto num público numeroso como numa conversa com apenas uma pessoa, ele demonstra não estar ouvindo uma única palavra. Se o elemento que está falando mudar de assunto no meio da sua exposição, o tal ouvinte nem se dará conta disso.

### 2. Como olhar

Você deverá olhar não apenas com os olhos, mas com o corpo todo. Ao voltar os olhos para um determinado segmento da platéia, deverá fazê-lo virando a cabeça e levemente o corpo para essa direção, promovendo dessa forma uma comunicação visual eficiente e participativa. Principalmente se você usa óculos, os movimentos laterais com a cabeça precisam ser acentuados porque as lentes dificultam a melhor percepção da sua comunicação visual, por parte dos ouvintes. Entretanto, só use óculos para falar em público se for muito necessário. As lentes de contato também são uma boa solução. Nunca use, porém, óculos escuros.

Mas como deverá proceder? Deverá olhar para as pessoas que estão sentadas nas primeiras filas, ou deverá olhar para as pessoas que estão sentadas nas últimas, ou ainda para aquelas que estão sentadas no meio do auditório? Se você tiver esse tipo de dúvida, não poderá ficar à vontade para discorrer sobre o tema. Sua mente, nesse instante, deveria estar toda concentrada na mensagem a ser transmitida, e não preocupada em descobrir uma maneira de olhar para o público.

Vamos estudar um esquema de comunicação visual (135) que poderá ajudá-lo a enfrentar quase todos os tipos de platéias.

Você poderá olhar inicialmente para o segmento A, transmitir algumas informações e, naturalmente, sem que os ouvintes percebam, passar o ângulo de comunicação visual para o segmento B e complementar com outras informações; em seguida, transferir a comunicação visual para o segmento C; e depois de permanecer por algum tempo em comunicação com essa parte do público, finalmente completar o esquema da comunicação visual olhando para o segmento D. Os ouvintes localizados nas extremidades do auditório quase sempre ficam marginalizados do campo visual, por isso, depois de completar o quadro A, B, C e D, deverá olhar para os elementos que estão localizados na extremidade E, e em seguida para os que estão localizados na extremidade F, repetindo a partir daí toda a sequência já analisada, até terminar a apresentação.

Este é um esquema que visa orientar e facilitar a comunicação visual. Seguindo essa sugestão, você terá certeza de estar olhando para todos os ouvintes, e cada um deles terá a sensação de que está sendo olhado. Agora, não se vá escravizar ao esquema, imaginando que deverá proceder assim o tempo todo; pareceria um robô diante do público, falando e movimentando os olhos em A, B, C, D, E e F - A, B, C, D, E e F e assim muitas vezes sem mudar. Durante a apresentação você deverá variar a comunicação visual, olhando a platéia às vezes a partir do fundo da sala e caminhando com os olhos até chegar aos ouvintes localizados na frente, como se olhasse em camadas, dividindo a platéia em tiras, três, quatro ou mais, dependendo do tamanho. Veja na ilustração 136:

Inicialmente você poderá olhar para os ouvintes localizados no segmento A, em seguida para quem estiver no segmento B e assim até a frente do auditório.

Depois, poderá agir de forma inversa, olhando da frente para trás (137).

Em outros momentos poderá olhar em direção ao centro do corredor da sala, se existir, ou ainda deter os olhos mais demoradamente sobre um outro ouvinte. O importante é ficar à vontade nas suas ações, tendo o esquema sugerido inicialmente como guia principal.

Se no local onde você se apresentar houver uma mesa de honra, não se esqueça de olhar algumas vezes para essa direção. Não o faça, entretanto, como alguns

oradores que, magnetizados pelas personalidades que compõem a mesa, olham o tempo todo para esse lado, esquecendo até que existe auditório. Adapte sua comunicação visual de acordo com o ambiente, sempre tendo em mente que deverá olhar para todos os ouvintes, para que eles tenham a sensação de estar sendo olhados.

Olhar rapidamente para cima ou para baixo não caracteriza sempre um erro, pode ser uma atitude natural, já que no dia-a-dia agimos assim quando pensamos ou meditamos.

Estou alertando quanto a este aspecto porque alguns, sabendo que a comunicação visual só é correta quando dirigida aos ouvintes, caem no exagero de imaginar que qualquer desvio dos olhos da direção do auditório é uma incorreção. Não me vou cansar de dizer:  
seja natural.

## CAPITULO VI

### A POSTURA PARA LER EM PUBLICO E PARA FALAR DIANTE DO QUADRO DE GIZ OU DO QUADRO MAGNETICO

#### A POSTURA PARA LER EM PUBLICO

##### 1. Como segurar o papel

O primeiro ponto a ser considerado na postura para ler em público é como segurar o papel. Segure o papel elegantemente, não muito baixo, para que possa ser lido, nem muito alto, para que não esconda o seu rosto dos ouvintes. Conserve-o na parte superior do peito (foto 138). Se a folha de papel servir apenas como um roteiro numa apresentação, ou se a fala for mais informal, ela poderá ser posicionada mais embaixo, entre a linha da cintura e a parte inferior do peito. Essa maneira de segurar o papel demonstrará que ele contém apenas alguns tópicos ou lembretes, e que o conteúdo da apresentação será desenvolvido pela memória, imaginação e criatividade do orador, ali, diante do público.

Acompanhe a leitura com a ajuda do dedo polegar, assim saberá sempre qual a linha a ser lida, sem se perder. A outra mão será usada para gesticular, marcando as informações predominantes dentro das frases. Quando esta mão estiver parada, isto é, sem gesticular, deixe-a segurando a folha de papel na parte lateral inferior, para dar a ela melhor equilíbrio.

Tenho observado que são poucos os oradores que conseguem gesticular corretamente durante a leitura; ou seguram o papel com as duas mãos o tempo todo, sem gesticular, ou gesticulam desordenadamente, realizando movimentos incompatíveis com a mensagem e a inflexão da voz.

Durante a leitura, os gestos devem ser moderados, realizados sem exagero, pouco acima da linha da cintura. Isso não impede que você levante o braço quando necessitar enfatizar alguma informação. Também quando ler diante de platéia numerosa, o gesto precisa ser mais pronunciado, permitindo que seja observado por todos os ouvintes, principalmente aqueles localizados no fundo da sala.

Treine a gesticulação na frente de um espelho, segurando a folha de papel na altura da parte superior do peito. Use o dedo polegar para acompanhar a linha de leitura e não se perder, assim saberá também qual a próxima linha a ser lida. Durante este treinamento use a outra mão para gesticular o tempo todo, exceto quando precisar segurar o papel com as duas mãos, para mudar a linha de leitura com o dedo polegar.

Se falar sem ajuda de um atril, coloque sempre a folha já lida embaixo das outras. Essa recomendação talvez não fosse necessária, mas tenho presenciado oradores atirarem as folhas no chão. Se houver o atril, será mais fácil colocar a folha lida ao lado, não embaixo das outras.

## 2. Como escrever os seus discursos para leitura

Datilografe seu discurso com letras maiúsculas e em espaços duplos. Esse cuidado será de grande ajuda no momento da leitura.

Ao ler em público, certifique-se com antecedência se as folhas estão colocadas na sequência correta. Já vi alguns oradores negligentes ficarem nervosos e prejudicarem a apresentação porque tiveram dificuldades para acertar a ordem das folhas.

Habitue-se a colocar traços verticais na frente das palavras ou frases que necessitem de inspiração de ar mais profunda, ou de pausa para serem transmitidas, e traços horizontais embaixo das palavras ou frases que peçam maior destaque durante a leitura, para a correspondência com o seu valor e sua expressividade. Essas marcações identificarão rapidamente a pontuação oral e os termos de maior valor, durante a leitura em público.

Ao ler discursos escritos por outras pessoas, procure interpretar o exato sentido do texto. Resgarde, entretanto, sua maneira de ver e de sentir a mensagem, para não se transformar numa "máquina de ler".

Certa vez, uma grande empresa localizada em São Paulo recebeu a visita de um dos diretores da Matriz nos Estados Unidos. Ele já tinha estado no Brasil algumas vezes e por isso conseguia, arranhar" frases em português suficientes para ser compreendido.

Nesta visita ele precisou proferir um discurso aos funcionários da firma e a alguns representantes de outros Estados. Para não correr riscos, recorreu à assessoria de um gerente da organização, que lhe preparou o texto com toda a orientação. No momento da leitura, seguindo fielmente tudo o que tinha sido sugerido, falou mais ou menos assim:

"Senhoras e senhores, bom-dia, boa-tarde ou boa-noite, dependendo da ocasião".

E terminou desta maneira:

"Muito obrigado pela atenção. Sair pela direita".

Ele leu tudo, inclusive o que estava grifado. Nunca aqueles ouvintes tinham-se divertido tanto!

Se costuma sentir tremores nas mãos, fato muito comum até entre oradores experimentados, como já tive oportunidade de sugerir, cole a folha de papel num cartão mais grosso. O fato de saber que os tremores não serão percebidos pelo público aumentará sua segurança e provavelmente não tremer .

### 3. Comunicação visual

Este talvez seja o elemento que provoca maior dificuldade durante a leitura. Neste último ano fiz um levantamento estatístico, observando a primeira leitura dos alunos do nosso Curso de Expressão Verbal. O resultado foi impressionante, apenas quinze em cada cem olharam para os ouvintes enquanto liam, os outros não tiraram os olhos do papel, desde o princípio até o final da leitura. Alguns não olham por sentirem dificuldade, mas a maioria nem se lembra que os ouvintes estão à sua frente e que a leitura é feita para eles. A impressão que dão é a de uma conversa entre o orador e a folha de papel.

Não é necessário olhar o tempo todo para a platéia, será suficiente olhar durante as pausas e nos finais das frases.

Antes de se apresentar diante do público para ler, se existir possibilidade, treine exaustivamente. Deixe o conteúdo do discurso integrar-se na sua mente, de tal forma que bastará bater os olhos no papel e saber as informações que deverá transmitir. Assim, sua comunicação visual será melhor e sua segurança será fortalecida, possibilitando uma comunicação mais expressiva e eficiente.

A experiência demonstra que um texto com duração de até quinze minutos começa a ser bem interpretado depois de lido, em treinamento, mais de trinta vezes. Quanto mais treinar, mais se soltará do papel e mais se aproximará dos ouvintes.

Leia em silêncio as informações de cada frase antes de transmiti-las ao público, evitando assim ser surpreendido com palavras de pronúncia difícil, principalmente se não tiver conseguido treinar convenientemente.

Para melhorar a comunicação visual faça treinamentos na frente de um espelho.

Leia rapidamente as frases em silêncio e a seguir pronuncie as palavras em voz alta, olhando para a frente, vendo a própria imagem refletida. Não é preciso baixar a cabeça para ler, basta baixar os olhos. Ao treinar, procure pronunciar as palavras em voz alta sem olhar para o papel, mesmo que no início encontre dificuldade. Assim, quando estiver diante do público, será mais simples olhar para o auditório durante a leitura.

### 4. Uso correto do microfone para ler

Estas informações servirão sempre que precisar fazer uso do microfone, lendo ou não.

Vou-me deter ao uso do microfone em pedestal, pois é nesta circunstância que os oradores encontram maior dificuldade.

Inicialmente acerte corretamente a altura do microfone, procure não deixá-lo na frente do rosto, para permitir que o auditório veja o seu semblante. Deixe-o a um ou dois centímetros abaixo do queixo, a não ser que a capacidade de ganho (sensibilidade para captar o som) seja muito grande, o que permite que ele fique mais afastado.

Ao falar, evite segurar na haste, e fale sempre olhando sobre o microfone; dessa forma o jato da voz será sempre captado. Quando falar com as pessoas localizadas nas extremidades da sala, ou sentadas à mesa que dirige a reunião, normalmente posicionadas no sentido lateral, gire o corpo de tal maneira para poder sempre continuar falando com os olhos sobre o microfone. Cuidado para não cometer um erro muito comum nos oradores principiantes, que, desejando que a sua voz seja corretamente captada, aproximam a boca do microfone, inclinando apenas a cabeça para a frente.

Se for preciso segurar o microfone com a mão, para se movimentar na tribuna, o cuidado com o jato de voz deverá ser o mesmo; nesse caso não movimente a mão que segura o microfone e deixe-o sempre à mesma distância.

A maneira de segurar o papel ao usar o microfone ganha importância especial. Já vi oradores abraçarem a haste, colocarem-se totalmente no sentido lateral, fora do campo de ganho; colocarem o papel entre a boca e o microfone e tantas outras formas incorretas de posicionar-se.

Fique posicionado em frente à haste, olhando sobre o microfone, segurando o papel com a mão que fica do lado da haste, na parte lateral inferior. Essa posição é importante para facilitar a movimentação do braço, quando precisar gesticular (foto 139).

Gesticule com o braço de um lado da haste e segure o papel do outro, para ficar naturalmente em frente ao microfone.

## A POSTURA DIANTE DO QUADRO DE GIZ OU DO QUADRO MAGNETICO

### 1. Para escrever

- a. Quando estiver escrevendo, procure não falar; ou fale antes e escreva depois, ou escreva antes e fale depois (foto 140).
- b. Não fique na frente do quadro quando estiver escrevendo, para não atrapalhar a visão dos ouvintes; procure escrever colocando o corpo ao lado.
- c. O giz de cor amarela sempre se destaca mais.

- d. Se for utilizar um quadro magnético, verifique se os pincéis não estão secos e se o apagador está funcionando. Quando o orador encontra dificuldade para apagar o quadro, pode sentir uma certa canseira que prejudica a sua respiração e, conseqüentemente, a boa pronúncia das palavras.

## 2. Para usar as informações do quadro

Quando for apresentar informações colocadas no quadro, lembre-se de que poderá proceder de três maneiras diferentes:

- a. A informação a ser destacada é muito importante. Nesse caso aponte o elemento a ser informado, comece a falar e só depois é que deverá retirar o indicador do quadro.
- b. A informação a ser destacada tem apenas relativa importância. Nesse caso aponte o elemento a ser informado, retire o indicador do quadro e comece a falar.
- c. Todas as informações ou um grande número delas têm importância. Nesse caso use gestos mais largos, apontando todos os elementos a serem informados e falando ao mesmo tempo.

Ao apagar o quadro comece pela parte superior. Embaixo geralmente ficam as últimas informações e por isso deverão ser apagadas no final.

Nunca fale olhando para o quadro; olhe apenas o suficiente para ler as informações e volte-se ao falar olhando para o auditório.

## CAPITULO VII

### QUESTOES PRATICAS

Quando escrevi o meu primeiro livro – Como falar corretamente e sem inibições, incluí um capítulo com este título:

"Questões práticas", onde abordei algumas questões que normalmente surgem em sala de aula, baseadas nas experiências do dia-a-dia dos alunos, no desenvolvimento das suas atividades, ou na previsão de circunstâncias que pudessem ocorrer. O tempo demonstrou que a idéia foi acertada. Frequentemente esse capítulo é consultado para a elucidação de dúvidas de outros alunos que enfrentam as mesmas situações nele descritas.

Assim, julguei oportuno acrescentar aqui um capítulo com as mesmas características, selecionando outras perguntas mais relacionadas com o conteúdo desta obra.

## 1. Como comportar-se diante das câmeras?

A pergunta não deixa claro se a dúvida é com relação às câmeras fotográficas ou às câmeras de televisão, e, como a dificuldade pode surgir em ambas as situações, convém discorrer um pouco sobre cada uma delas.

### Câmeras fotográficas

Pessoalmente, considero ser mais difícil ao orador portar-se com naturalidade diante de uma câmera fotográfica do que diante de uma câmera de televisão. Quando o fotógrafo se aproxima de arma, digo, de câmera em punho, enquanto o flash não é disparado o orador fica ansioso, na expectativa de que isso ocorra, podendo esse fato perturbar a sua concentração no assunto que aborda e, conseqüentemente, até desviá-lo da linha de raciocínio. O problema é mais grave ainda quando, no instante de disparar a máquina, o fotógrafo verifica que ela está travada e precisa ser engatilhada, o que quase sempre acontece. Outros fotógrafos "mais caprichosos" preparam a máquina com o olho atento no visor e aguardam, pacientemente, o melhor momento para a foto. Mesmo que a espera seja de alguns segundos, ao orador parece ser sempre uma eternidade.

Talvez por isso mesmo, depois que um fotógrafo, contratado por um sócio de um clube paulista, pediu ao orador que segurasse um pouco mais o gesto para que a foto saísse perfeita, atrapalhando totalmente a sua apresentação e provocando prolongadas gargalhadas na platéia, a entidade passou a solicitar que ninguém mais levasse fotógrafos nas reuniões.

Aí ocorreu, porém, um fato mais engraçado ainda. Depois de toda a orientação dada aos associados, explicando-lhes os riscos de levar um fotógrafo não familiarizado com o andamento da solenidade e provavelmente sem a sensibilidade para perceber que alguns dos oradores falavam diante de um grande auditório pela primeira vez, e avisando-lhes que o clube assumia a responsabilidade de levar uma equipe de fotógrafos treinados para agir discretamente sem atrapalhar as apresentações etc., etc., etc., chegou o dia da próxima solenidade. Num dado momento, acontece o inesperado: no instante em que um orador (dos mais nervosos) estava falando, o fotógrafo, por infelicidade, sem perceber enroscou o pé no fio e, de forma desastrada, derrubou o microfone. Tragédia? Até que não; desceu a luz da inspiração no orador, que, com admirável presença de espírito, fez o seguinte comentário: "Fico imaginando o que poderia acontecer se os fotógrafos contratados pelo Presidente não fossem experientes e discretos". Risos de alívio e aplausos de todos os ouvintes.

A recomendação que faço a você (já que não posso fazê-la ao fotógrafo) é a seguinte: quando estiver falando, procure esquecer a presença desse profissional. Nada de ficar fazendo poses, ou olhando para a câmera. Aja com naturalidade, como se ele não existisse.

### Câmeras de televisão



Principalmente para quem não está habituado, falar diante das câmeras de televisão é quase sempre assustador, e também parece complicado. Na realidade, trata-se de uma atividade relativamente simples, bastando que se sigam algumas recomendações.

Quando você se apresenta pela televisão, quase sempre sua imagem é recebida na intimidade da casa do telespectador; portanto, aja como se estivesse lá, sendo recebido e conversando naturalmente na sala de visitas. Este é o primeiro princípio, pois, embora possa estar sendo visto por milhares ou milhões de pessoas, você deverá comportar-se como se falasse apenas para três ou quatro.

Ao assistir a algumas entrevistas pela televisão, às vezes tenho a impressão de que o entrevistado está diante de um paredão de fuzilamento. A câmera focaliza o entrevistador enquanto este faz as perguntas e, quando se desloca para o entrevistado, apanha-o com o semblante assustado, com os olhos fixos como se fosse ser executado.

O entrevistado deve olhar na direção do entrevistador enquanto este formula as perguntas, e começar a respondê-las ainda olhando na mesma direção; só depois de proferir as primeiras palavras é que deverá voltar-se para a câmera. Este procedimento projetará um comportamento natural, com boa chance de captar a simpatia dos telespectadores, logo no início.

Se você participar de um debate ou de um programa com vários entrevistadores, não se esqueça de olhar para as pessoas de vez em quando. Como orientação geral olhe 80% do tempo para a câmera e os 20% restantes para as pessoas que estão a sua volta.

Nestas circunstâncias, como já tive oportunidade de comentar, os gestos precisam ser moderados. Aqui vai uma "dica": se não souber o que fazer com as mãos, segure uma caneta para fazer algumas anotações ou ticar, numa folha de papel, os itens que já foram comentados. Se a sua apresentação for do tipo da dos apresentadores de noticiário, procure não movimentar o corpo (sem parecer uma estátua) e encoste-se no espaldar da cadeira.

Se você for o entrevistador (certamente não precisa desta recomendação), comece a fazer a pergunta olhando para a câmera e continue falando na direção do entrevistado.

Existem, entretanto, programas de televisão onde as câmeras são colocadas estrategicamente para acompanhar a conversa mais informal entre o entrevistador e o entrevistado. Neste caso, a comunicação com a câmera deve ser praticamente desconsiderada.

Uma dúvida que aparece nessas situações é qual a roupa a ser usada.

Perguntei ao meu amigo Hélio Ansaldo, um dos mais experientes apresentadores da televisão brasileira, qual a orientação que ele daria, sobre a roupa, a quem precisa apresentar-se num programa de televisão. Ele disse que não se devem usar

o branco, nem o xadrez. Aconselhou que fosse dada preferência ao azul, pois, segundo ele, é uma cor que sempre cai muito bem no vídeo, com exceção dos programas ou gravações que usam o sistema "chroma-key", que utiliza projeções com base no azul. Nestas ocasiões, o azul é uma cor proibida, e, normalmente, os produtores alertam com antecedência. Falo com experiência própria, pois, todas as vezes em que gravei comerciais para a televisão, usaram esse sistema, e sempre fui alertado antes das gravações, por escrito e verbalmente, para não usar cor azul.

Roupa de cor escura é geralmente elegante, com a desvantagem, todavia, de tornar as pessoas mais envelhecidas. Uma boa solução é usar roupa de cor próxima ao cinza, que mantém a elegância sem, contudo, envelhecer quem a utiliza.

#### "Dicas" finais

- a. Não dê atenção ao corre-corre do estúdio, a não ser que seja para matar a curiosidade e ver como se trabalha ali. De resto, tal fato nada tem a ver com a sua apresentação.
- b. A câmera que está operando é a que tem a luz acesa. Se tiver que mudar a comunicação visual de uma câmera para outra, faça-o com tranquilidade, sem precipitação.
- c. Seja objetivo! O tempo na televisão é precioso e, por isso, quase sempre escasso. Procure falar o máximo, no menor tempo possível.
- d. Se tiver oportunidade, assista a algum dos programas em que terá que se apresentar, a fim de que possa saber como ele é conduzido e como poderá ser a sua participação.

#### 2. O orador deve beber antes de falar?

Não tenho ilusões. São duas recomendações que sempre faço aos oradores principiantes: não decore o discurso e não tome bebidas alcoólicas antes de falar. Mas é como se dissesse: decore seu discurso e beba antes de falar. Mesmo assim vou insistir: não beba antes de falar, pois poderá perder os reflexos tão importantes no momento da apresentação. Além de ser uma fuga condenável, poderá viciá-lo a usar este recurso sempre que tiver de falar.

Li, em algum lugar, uma frase que me chamou a atenção: "Quando alguém bebe para falar, só ele pensa que é orador, ninguém mais".

Se, em todo caso, você resolver tomar algo antes da sua apresentação, procure não tomar cerveja ou uísque, pois essas bebidas deixam a voz pastosa. Dê preferência a um bom vinho tinto.

### 3. O orador deve comer antes de falar?

Antes de responder a esta pergunta, faço uma observação: o estímulo nervoso poderá inibir ou acelerar exageradamente o trabalho digestivo. Se houver inibição, consequentemente poderá ocorrer má digestão e até congestão. Se houver aceleração, poderá ocorrer diarreia. Por isso é que algumas pessoas reclamam de desarranjo intestinal sempre que precisam apresentar-se para falar em público.

Portanto, se você é do tipo que fica muito nervoso e agitado no momento de falar, tome cuidado com a alimentação. Coma de maneira moderada e dê preferência ao leite. Por outro lado, não fique sem se alimentar, isto poderá provocar fraqueza e atrapalhar sua apresentação.

Existem pessoas, todavia, que se sentem muito bem depois que se alimentam e não sofrem estímulos nervosos acentuados quando vão falar em público. Se este for o seu caso, tenha um bom apetite.

### 4. Como saber, pela postura do auditório, se ele está receptivo?

Em qualquer circunstância, seja diante de uma ou duas pessoas, seja diante de uma grande platéia, o orador, desde que mantenha a tranquilidade e tenha espírito observador, poderá verificar, sempre que pretender, a receptividade dos seus ouvintes.

Quando conversamos com uma pessoa e ela se recosta na cadeira e cruza os braços ou coloca as mãos entrelaçadas na frente do abdome, muito provavelmente não está interessada na conversa ou procura proteger-se de algum tipo de ataque, uma opinião com a qual não concorda, por exemplo. Este não será obviamente o momento para tentar convencê-la ou persuadi-la de nada; sua guarda está fechada.

Por outro lado, quando ela inclina o corpo para a frente, esticando a cabeça, demonstrando que quer ouvir melhor, está receptiva, sem resistências, pronta para aceitar uma idéia, uma opinião ou um produto.

Quando a pessoa com quem falamos tamborila com os dedos ou, sem motivo, bate a mão sobre a mesa, sobre o braço da cadeira ou na própria perna, prepare-se para encerrar a conversa, esses são sinais de impaciência.

A platéia numerosa demonstra, pelo seu comportamento, as mesmas indicações de receptividade ou resistência. Neste caso, deve-se considerar a reação dos ouvintes como um todo. Não é porque alguém, isoladamente, está com o semblante fechado ou distraído, folheando um livreto qualquer, ou com os braços cruzados, que já se pode concluir que a mensagem não está agradando nem penetrando o auditório. O que se deve levar em conta não são as atitudes isoladas, mas, sim, o conjunto, a somatória dos comportamentos individuais. Todavia, se atitudes defensivas como essas que acabei de citar se repetem em várias partes da platéia, é indicação clara de que ou as pessoas não estão assimilando e, portanto, dispersam a atenção, ou estão entendendo mas encontram-se impermeáveis às

idéias do orador. É preciso, ainda, trabalhar no sentido de romper as barreiras de proteção antes de atacar com a linha de argumentos.

Um bom sinal de aceitação e receptividade do auditório, o riso. Quando os ouvintes riem de uma brincadeira feita pelo orador, demonstram, dependendo da circunstância em que o fato ocorre, que estão desarmados de resistências.

Embora o cuidado de cativar o auditório deva ser tomado durante toda a fala, é principalmente no início da apresentação que o orador precisa ter como objetivo maior conquistar a benevolência, a docilidade e a atenção dos ouvintes. Lembre-se de que é no início, logo nas primeiras palavras, que a platéia precisa ser conquistada.

#### 5. Que roupa usar numa apresentação?

Não vou aqui discorrer sobre os diversos trajes protocolares indicados para cada ocasião, pois estaria fora do objetivo deste livro.

Mas, como recomendação de ordem geral, em situações semelhantes a um churrasco, numa casa de campo ou um comício político em praça pública, apresente-se para falar vestindo roupas esportivas. Fora dessas situações, se você é homem, vá sempre de terno e gravata, pois sempre estará bem trajado, mesmo que a ocasião seja mais informal.

Se você não está acostumado a usar roupas novas com frequência, não queira colocar terno e sapatos novos no momento de falar em público. A situação já é por si delicada. Por que agravá-la ainda mais, colocando uma roupa com a qual ainda não está familiarizado? Prefira um bom terno do seu guarda-roupa, que já tenha sido usado e que lhe caia bem. Se roupas novas não são novidades para você, é evidente que este fato não o atrapalhará.

É importante que a roupa esteja de acordo com o seu estilo, mas que corresponda também à expectativa dos ouvintes.

#### 6. Qual deve ser a postura de quem participa de uma reunião da empresa?

A postura é um dos mais importantes indicadores do grau de interesse nos assuntos tratados numa reunião, bem como de convicção acerca deles.

A respeito da maneira de sentar-se, já tive oportunidade de falar no item "A posição correta sentado", do capítulo II. Sugerir que colocasse os dois pés no chão, ou cruzasse uma perna sobre a outra, deixando as coxas encostadas e o pé da perna que fica por cima sem apoio. Além do posicionamento das pernas, tome outras precauções quanto à postura, ao participar de uma reunião.

Recostar-se preguiçosamente na cadeira ou apoiar-se de forma indolente com os cotovelos sobre a mesa quase sempre demonstra indiferença aos assuntos discutidos. Recomenda-se uma atitude firme, com o corpo levemente inclinado para a frente, de maneira disciplinada, atenta e convicta.

Como o número de pessoas que se reúnem é pequeno, geralmente inferior a vinte, e considerando que a posição para falar é sentada, a complementação da fala por meio da expressão corporal será exercida mais pelo jogo fisionômico; os gestos mais amplos assinalarão os momentos de maior emoção e as idéias que precisam ser destacadas.

Principalmente numa reunião, constata-se a importância da comunicação visual. Ela é fundamental para marcar a presença do participante, facilitar a assimilação dos assuntos discutidos e permitir a percepção do retorno das reações provocadas pela mensagem.

Ao participar de uma reunião, evite ficar com os olhos perdidos no infinito, vagando nos detalhes do lustre, percorrendo os pormenores do quadro que está na parede, acompanhando os contornos do cinzeiro sobre a mesa, ou admirando os movimentos do lápis que gira negligentemente entre os dedos. Quando estiver ouvindo, olhe para quem fala com interesse e atenção; quando estiver falando, olhe para todos os participantes.

## 7. Como usar com eficiência o retroprojeto?

O retroprojeto (ilustração 141) é um dos mais eficientes materiais de apoio para ajudar no sucesso de uma apresentação. Porém, se não for corretamente utilizado, poderá, ao contrário, prejudicá-la.

A primeira orientação é que conheça com detalhes o funcionamento do aparelho: como ligar, desligar, acertar o foco da imagem, trocar a lâmpada no caso de queimar, enfim, tudo o que puder saber para dominar todas as operações. A maneira desembaraçada de operar o aparelho\* impressiona positivamente a plateia, que sentirá segurança na apresentação.

Recomendo que cuide pessoalmente da projeção, para ter domínio de toda a apresentação, bem como para evitar o desagradável aviso de "próximo", que teria de usar a fim de alertar a pessoa encarregada da projeção de que está na hora de mudar a transparência.

Certa vez, um orador combinou com seu assistente que não diria "próximo", no momento de mudar a imagem. A apresentação era feita com projeção de slides. Tomara essa decisão porque um amigo tinha comentado que, depois de assistir a uma palestra cansativa na sua associação de classe, a única informação que conseguiu guardar foi a palavra "próximo", pronunciada constantemente pelo orador. Assim, resolveu combinar um código diferente: toda vez que precisasse de outra imagem para ilustrar suas informações, estalaria os dedos. Esqueceu-se, entretanto, de que possuía o hábito de estalar os dedos sempre que alguma palavra lhe escapava à lembrança, e, naquela exposição, parece que estava esquecendo demais. A cada estalo dos dedos o atencioso assistente mudava a imagem, e,

enquanto o orador falava do motor do veículo que estava expondo, era projetado o slide de um operário carregando caixas para sua carroçeria. Foi um espetáculo! Não ficou um ouvinte sem rir. Espere, ficou um, sim, o presidente da companhia fabricante do veículo.

\* Não só o retroprojeto, mas todos os aparelhos que utilize como apoio numa apresentação. Por exemplo, projetor de slides, de filmes, videocassete etc.

Cuide com esmero das lâminas que serão utilizadas na projeção. Lâminas mal escritas, com letras muito pequenas, ilegíveis, só atrapalham. Seria melhor nem projetá-las. Dê também atenção especial à sequência das transparências.

Lembro-me de alguns professores na Universidade que projetavam as lâminas preparadas com letras tão pequenas que só eles, e ninguém mais, as conseguiam ler. Por que então eram projetadas?

Os fabricantes de aparelhos retroprojetores costumam ministrar cursos a fim de explicar seu funcionamento e orientar na elaboração das lâminas para projeção, ensinando desde qual o melhor tamanho das letras até como utilizar películas coloridas, de forma a enriquecer a exposição.

Vale a pena inscrever-se num desses cursos. São rápidos, geralmente com carga horária de duas a três horas, e gratuitos.

Uma das grandes vantagens do retroprojeto é que permite a comunicação visual com a platéia, cem por cento do tempo, isso se a tela onde as transparências serão projetadas estiver corretamente localizada. A maioria erra, colocando a tela na parte frontal da sala, nas costas do orador (ilustração 142). Dessa forma, ele precisa sair da frente para que os ouvintes vejam o que está sendo mostrado. Se precisar apontar um detalhe qualquer na projeção, terá de desviar os olhos do público e olhar para a tela.

Se a tela for colocada na lateral (ilustração 143), mesmo que você fique no centro, não precisará sair de perto do aparelho, podendo apontar com uma caneta na própria transparência o detalhe que queira destacar e a sombra da caneta será projetada na tela, embaixo do item ressaltado, sem que você desvie os olhos do público.

Conheço alguns oradores mais caprichosos que fazem muitas palestras e deixam especialmente preparadas setas de metal ou cartão grosso, para colocarem sobre a transparência, na direção do item a ser ressaltado.

Ao mudar a lâmina a ser projetada, desligue o aparelho para que essa operação não apareça na tela. Só volte a ligar depois que tiver certeza de que a transparência foi corretamente colocada. É desagradável ver transparências projetadas de cabeça para baixo.

Falando em ligar e desligar, esse é um recurso que pode ser bem aproveitado. Quando você liga o aparelho, a atenção da platéia volta-se para a tela, onde o assunto é projetado. Quando você desliga, a atenção volta-se para a sua pessoa.

Dessa maneira, ligando e desligando o aparelho, é possível, sem sair do lugar, dar bom dinamismo à apresentação. Nem preciso dizer que, quando o assunto projetado não for mais necessário à apresentação, o aparelho deve ser desligado para não desviar a atenção dos ouvintes daquilo que você está falando.

Se tiver que projetar uma série de itens, dez, por exemplo, não os projete todos de uma vez; isso poderia tirar a concentração do público das suas palavras. Com todos os itens projetados de uma vez, enquanto você estiver falando, por exemplo, do nível de escolaridade dos habitantes da Zona Sul, que é o item número um da relação, alguns ouvintes estarão interessados na verba dispendida na educação, que é o item oito, e outros ainda na construção de novas unidades escolares, que é o item dez.

Projete um item de cada vez, prendendo a atenção de todas as pessoas naquilo que estiver falando. Para isso, coloque uma proteção embaixo da transparência, deixando fora apenas o item que quer projetar. Disse que coloque a proteção embaixo da transparência para que você possa sempre ler os itens a serem projetados na sequência. Se a proteção estivesse em cima da transparência, isso não seria possível.

Lembre-se de que o retroprojektor, assim como todos os equipamentos de apoio, é um meio e não um fim na exposição. Ele ajuda, com a projeção de gráficos, estatísticas e até paisagens e fotos de pessoas, a tornar mais fácil a compreensão daquilo que você diz. Mas, para convencer ou persuadir, dê preferência à força da sua palavra.

## EXERCÍCIOS

Esta relação de exercícios o ajudará no treinamento da gesticulação e postura.

Cada frase conterá diversas informações, mas você fará apenas o gesto correspondente à informação predominante, até sedimentá-lo na sua maneira de se expressar. Se julgar que a frase contém mais de uma informação importante, faça o treinamento usando inicialmente o gesto correspondente à informação sugerida (recorra aos itens estudados), depois poderá exercitar-se com os gestos adequados às informações que quiser destacar. Faça sempre o gesto mais apropriado ao seu estilo, mesmo que ele não tenha sido mencionado nas sugestões colocadas neste livro.

Exercite pelo menos cinco vezes cada uma das frases e faça o treinamento na frente de um espelho. Se tiver um aparelho de videocassete, será melhor ainda. Como já tive oportunidade de alertar, não se sinta ridículo, lembre-se de que é um treinamento útil para o desenvolvimento e aperfeiçoamento da sua expressão corporal.

Use todo o corpo na execução dos exercícios, treinando principalmente os braços, as mãos e o semblante.

## 1. ENUMERAÇÃO DAS PARTES

- a. O país tinha sua economia sustentada pela agricultura, com a produção de café e algodão; pela indústria, com a transformação de produtos originários da terra; e pelo comércio, com a exportação de ouro e algumas pedras preciosas.
- b. A estrutura da empresa podia ser facilmente identificada com os executivos, responsáveis pela administração, os auxiliares, encarregados da execução da política implantada e os operários, a quem cabia toda a produção.
- c. O curso foi dividido em quatro etapas distintas: a primeira, com a introdução e o desenvolvimento dos princípios gerais, a segunda, com a preparação dos principais pontos a serem abordados, a terceira, com a orientação do conteúdo da matéria ministrada e, finalmente, a quarta, com a recapitulação geral.

## 2. IDEIA DE SEPARAÇÃO

- a. Depois de duas horas de conversa animada, cada um seguiu caminho diferente.
- b. Trabalharam duro a noite toda e, quando acharam o ouro, extraíram cuidadosamente o metal da rocha.
- c. Os garotos olharam para ver se não aparecia ninguém, e dividiram a torta de morango em duas partes.

## 3. IDEIA DE UNIÃO

- a. Caminharam a noite toda e foram encontrar-se exatamente na casa do inimigo.
- b. As peças trabalhadas com a competência dos artesãos encaixaram-se perfeitamente.
- c. Brigaram, brigaram, brigaram, mas no dia seguinte estavam juntos, como dois velhos amigos.

## 4. IDEIA DE FORÇA

- a. Ele não era simplesmente o líder daquele grupo; mais do que isso, simbolizava a resistência de toda uma geração.
- b. Naquele momento de desespero, os homens eram movidos pela força do seu ideal.
- c. Ele não se importava com as dificuldades do mercado, a energia do seu dever estava acima da obrigação de profissional.

## 5. IDEIAS DE NEGAÇÃO E AFIRMAÇÃO

### 5.1. Idéia de negação



- a. Já disse tudo o que precisava, nada tenho a declarar além do que foi mencionado.
- b. Continuando nessa marcha vagarosa, nunca poderemos encontrar um plano satisfatório.
- c. Ele foi longe demais; depois dessa atitude, esse homem não existe mais, para mim.

## 5.2. Idéia de afirmação

- a. Ele comprovou sua inocência, com os próprios argumentos, sem recorrer às testemunhas.
- b. Naquela noite, sem a presença da mulher, ele firmou um pacto com a sociedade.
- c. Mesmo demonstrando um semblante cansado, ele sempre foi positivo nas suas conclusões.

## 6. IDEIA DE DIMENSÃO

### 6.1. Idéia de baixo

- a. Todos os habitantes daquela região tinham estatura reduzida, mas pareciam não se importar com o fato.
- b. Quando o pai olhou pela janela, ficou estarecido ao ver a filha deitada na relva, com o filho do seu adversário.
- c. Não tenho certeza, mas o mastro da bandeira, depois de quebrado, ficou com menos de meio metro de altura, insuficiente, portanto, para ser observado no campo de batalha.

### 6.2. Idéia de alto

- a. O ladrão estava todo de preto, mas foi visto andando sobre o telhado da mansão, antes de desaparecer.
- b. Ele trabalhou duro até atingir o primeiro posto na hierarquia da empresa.
- c. Atravessaram o rio a nado, na parte mais estreita, e pularam de alegria quando vislumbraram o penhasco, onde se escondia aquele rico tesouro.

### 6.3. Idéia de pequeno

- a. O filhote era tão minúsculo que todos pensaram que ele não sobreviveria.

- b. Para quem estava acostumado a jogar bola-ao-cesto, uma bola com aquelas dimensões reduzidas parecia coisa de criança.
- c. Era um animal monstruoso, mas cometeu tantas imprudências que foi fácil chegar à conclusão de que a sua inteligência era pequena demais para uma tarefa daquela responsabilidade.

#### 6.4. Idéia de estreito

- a. Quem passasse por aquela porta estreita, encontraria a liberdade.
- b. Quando vocês chegarem ao porão, encontrarão uma pequena passagem, que dá para a sala do fundo.
- c. Na estrada só cabia o carro, e qualquer deslize seria fatal.

#### 6.5. Idéia de largo

- a. Na garagem cabiam oito automóveis; ele não teria dificuldade para entrar.
- b. Era um túnel tão largo que ele poderia caminhar livremente.
- c. Já vi rios grandes, mas, com margens distantes assim uma da outra, nunca.

#### 6.6. Idéia de fino

- a. Um cabinho delicado, parecia um fio de cabelo. Fiquei com receio de quebrá-lo.
- b. A água vinha mansa, esvaindo-se na sua trajetória, até transformar-se num filete suficiente apenas para matar a sede.
- c. Colocaram um pequeno tubo delicado para não machucar o organismo.

#### 6.7. Idéia de grosso

- a. Na boca daquele poço cabia um elefante.
- b. O escapamento era bem grosso; por ele saía uma verdadeira nuvem de fumaça.
- c. Era um garoto roliço, forte como um touro, porque não parava de comer.

### 7. IDEIA DE DISTÂNCIA

#### 7.1. Idéia de lugar distante

- a. A divisa da fazenda está a mais de dez quilômetros deste lugar.

- b. Quando a tropa surgiu lá no sopé da montanha, o garoto correu para avisar os soldados.
- c. Os nossos objetivos estão muito longe para ser alcançados com simples conversas.

#### 7.2. Idéia de lugar próximo

- a. Só poderá entrar no jogo quem tiver barraca nesta praia há mais de um ano.
- b. Só receberão salário extra os membros desta diretoria; ninguém mais.
- c. Só sobreviverão aqueles que permaneceram nesta região; os outros estão com os dias contados.

#### 7.3. Idéia de localização - Dentro

- a. Nada de distribuir prêmios para todo o mundo, somente os empregados internos é que terão direito a eles.
- b. Não vamos aceitar interferência, faremos um plebiscito com quem ajudou, e nunca desertou.

#### 7.4. Idéia de localização - Fora

- a. Se eles, que tinham interesse na vitória, não compareceram, não seremos nós que ficaremos preocupados.
- b. Só faltava deixar os abelhudos tomar conhecimento dos nossos planos.

### 8. IDEIA DE TEMPO

- a. Naquela época, os invasores queriam apenas saquear as propriedades.
- b. Nos dias hodiernos, a juventude está desvinculada dos ideais com a Pátria.
- c. Esse é um assunto que terá solução daqui a uns dez anos, quando todos tiverem consciência da sua responsabilidade.

### 9. IDEIA DE MOVIMENTO

#### 9.1. Mudança

Estavam todos com o pensamento voltado para as provas, mas passaram a pensar no jogo, quando ouviram o apito do árbitro.

#### 9.2. Surgir

A maior alegria das crianças era quando, depois da espera ansiosa, aparecia o palhaço cantarolando seu cumprimento habitual: "Como vai, como vai, como vai?"

Como vai, como vai, vai, vai? Muito bem, muito bem, muito bem! Muito bem, muito bem, bem, bem!"

### 9.3. Girar

Sem que a torcida percebesse, apitando faltas no meio do campo e intimidando alguns jogadores com ameaças, o juiz virou a partida e deu a vitória aos adversários.

### 9.4. Aumentar

Depois de três anos exercendo funções de maior responsabilidade, ele aumentou sua renda em mais de trezentos por cento.

### 9.5. Diminuir

A doença acabou com a sua alegria, e toda aquela vitalidade foi diminuindo, até desaparecer por completo.

## 10. IDEIA DE ACALMAR

a. Só depois que a rebelião dos presidiários parecia incontrolável, surgiu o diretor prometendo dias melhores, e, com isso, acalmou os ânimos mais acirrados.

b. Era mais de meia-noite, quando os remédios fizeram efeito e ele começou a se tranquilizar.

c. Naquele frio, qualquer roupa que chegasse para agasalhar os desabrigados era bem recebida.

## 11. IDEIA DE CONTROLAR

a. Nunca a empresa enfrentara uma greve, por isso houve dificuldade para controlar os piquetes na porta da fábrica.

b. Os políticos que eram da oposição têm o dever de controlar a inflação agora que estão no poder.

c. Os bombeiros arriscaram sua vida, mas conseguiram controlar o fogo e salvar todos os moradores.

## 12. IDEIA DE SENTIDO DE DIREÇÃO

### 12.1. Linha reta

É só seguir em frente, que encontraremos o caminho da democracia.

### 12.2. Linha tortuosa

Nossa economia está sem diretriz e provoca incertezas nos empresários.

### 12.3. linha lateral

De repente olhei para o lado e vi o livro que tanto procurava.

### 13. IDEIA DE PROPRIO

- a. Foi gratificante ouvir aquelas palavras de elogio.
- b. Depois das suas desculpas, senti um alívio reconfortante.
- c. Podem falar tudo de novo que não vai adiantar nada, pois é o nosso dinheiro que está em jogo.

### 14. IDEIA DE PENSAR

- a. Eu fiquei imaginando se ele seria capaz de suportar toda aquela pressão.
- b. Analisei friamente todas as propostas e concluí que a deles atenderia às nossas necessidades.
- c. No dia seguinte, lembrei-me de que o chaveiro estava no bolso do outro paletó!

### 15. IDEIA DE DESCONHECER

- a. Quem será que colocou a criança na porta da igreja?
- b. Essa é uma informação que nunca passou pelo nosso escritório.
- c. Nada podemos fazer sem as provas de que precisamos.

### 16. IDEIA DE ATENÇÃO

- a. Peço-lhes cuidado no tratamento da renovação do contrato.
- b. Vou alertar pela última vez, e não digam que não avisei.
- c. Estou desconfiado de que este congresso não levará a nada.

### 17. IDEIA DE PEDIR

- a. Quero suplicar a ajuda de todos os povos na luta contra o terrorismo.
- b. Depois de todas as tentativas, só me resta rogar pela sua compreensão.
- c. Este não é um pedido meu, é uma aspiração de toda a coletividade.

### 18. IDEIA DE RELACIONAR

- a. Aquela carta continha a estrutura básica do partido.
- b. Posso discorrer uma relação com todos os itens requisitados.
- c. O capitão descreveu a batalha nos seus mínimos detalhes.

#### 19. IDEIA DE ABSTRATO

- a. Era apenas fruto da sua imaginação e nada podia ser provado.
- b. Toda a sua confissão foi registrada, mas eram informações inconsistentes.
- c. Suas atitudes monstruosas eram indescritíveis até para o melhor observador.

#### 20. IDEIA DE COMPARAÇÃO

- a. Encontrei naquela pesquisa dois procedimentos muito semelhantes.
- b. Os dois atletas tinham comportamentos parecidos.
- c. Eram dois volumes enormes, e o peso do vermelho era bem próximo do peso do amarelo.

#### 21. IDEIA DE ORDEM

- a. A padronização dos formulários levará à diminuição dos custos.
- b. Foi a sistematização do programa que permitiu a implantação do projeto neste curto espaço de tempo.
- c. O que me impressionava na sua conduta era a regularidade das visitas ao quarto do doente.

#### 22. IDEIA DE DESORDEM

- a. Quando a mãe chegou ao quarto havia uma algazarra tão grande que ela pensou ter errado de casa.
- b. Nunca vi tanta confusão como naquele aniversário.
- c. Na porta da delegacia o tumulto era generalizado.

#### 23. IDEIA DE POSIÇÃO

##### 23.1. Vertical

O poste não apresentava falhas de cima até em baixo.

##### 23.2. Horizontal

Estenderam o lençol no chão e dormiram ali mesmo.

#### 24. IDEIA DE FORMAR

- a. Seu caráter foi lapidado durante vinte e cinco anos.
- b. Quando as peças chegaram, cada um fabricou cuidadosamente seu próprio brinquedo.
- c. No início resistiram, mas, com o passar do tempo, o tirano manipulou todas as consciências.

#### 25. IDEIA DE INTERROGAR

- a. Quem você pensa que é?
- b. Por que ele não entrou para dizer essas asneiras na frente do juiz?
- c. Quando o material estará na linha de produção?

Reinaldo Polito é professor de Expressão Verbal especializado no treinamento de empresários, executivos e profissionais liberais. Forma anualmente mais de 1000 alunos na arte de falar em público e ministra cursos para as maiores empresas do País.

Depois do sucesso conquistado pela obra COMO FALAR CORRETAMENTE SEM INIBIÇÕES, o autor apresenta agora um livro inédito para o aprimoramento na arte de falar.

editora  
NESARAIVA

#### BIBLIOGRAFIA DIDÁTICA\*

- BLAIZ, Jean. L'art de dire. 2ª ed. Paris, Librairie Armand Colin, 1906, 220 p.
- CÂMARA JR., J. Mattoso. Manual de expressão oral e escrita. 5ª ed. Petrópolis, Vozes 1978, 158 p.
- CARVALHO, Irene Mello. Introdução à psicologia das relações humanas. 13ª ed. Rio de Janeiro, Fund. Getúlio Vargas, 1983.
- CASCUDO, Luís da Câmara. História dos nossos gestos. São Paulo, USP, 1987.
- CORRAZE, Jacques. As comunicações não-verbais. Trad. Roberto Cortes de Lacerda. Rio de Janeiro, Zahar, 1982.

DAVIS, Flora. A comunicação não-verbal. Trad. Antônio Dimas. São Paulo, Summus, 1979

FAST, Julius, Linguagem corporal. 2ª ed. Trad. Jos, L. de Meio. Rio de Janeiro, José Olympio, 1972.

FIGUEIREDO, A. Cardoso Borges de Instituições elementares de retórica. 7ª ed. Coimbra, Livraria de J. Augusto Orcei, 1870, 196 p.

FOLLIET, Joseph. Oratória. 2ª ed. Argentina, Ediciones Dei Atlântico, 1958, 104 p.

FREITAS, Julio César de Como falar em público. Rio de Janeiro, Universo, 1958, 128 p

GUIRAUD. Pierre. Le langage du corps. Paris, PUF, 1980. (Que sais-je?, n. 1850).

LUSTBERG, Arch. Winning when it really counts. New York, Sjrnon & Schuster, 1988.

MAJADA, Arturo. Oratoria forense.'Barcelona, Bosch Casa Editorial, 1951, 304 p.

MARONE, Silvio. Psicologia dos gestos de mão. São Paulo, Mestre Jou/USP, 1967.

RECTOR, Mónica & TRINTA, Aluizio Ramos. Comunicação do corpo. São Paulo, Ética 1990.

ROQUETE, J. I, Manual de eloquência sagrado. Paris, VI J.-P. Aillaud Guillard & Ca, 1878

SAINT-LAURENT. L'art de parler en public. France, Edouard Aubanel, 1948, 224 p.

SWADESH, Mauricio. El lenguaje y La vida humana. Mexico, Fondo de Cultura Económica 1966, 396 p.

THOMPSON, J. James. Anatomia da comunicação. 2ª ed. Trad. José Monteiro Salazar Rio de Janeiro, Bloch, 1977.

WEIL, Pierre & TAMPKOW, Roland. O corpo fala. 14ª ed. Petrópolis, Vozes, 1983.

Todos os livros desta bibliografia estão disponíveis para consulta na biblioteca do Curso de Expressão Verbal Reinaldo Polito.

Impressão e Acabamento

Círculo do Livro S.A.  
Rua do Curtume, 738 - Lapa  
Caixa Postal 7413  
Fones: 864-8366 - 864-3282  
São Paulo - Brasil

Filmes fornecidos pelo editor

GESTOS E POSTURA PARA FALAR MELHOR

Todas as pessoas, independentemente da formação ou atividade profissional, conseguirão, com a leitura desta obra, aperfeiçoar sua expressão verbal em



qualquer circunstância, seja proferindo palestras, ministrando cursos, participando de reuniões, conversando com amigos ou familiares.

Com a leitura deste livro, você aprenderá como:

- desenvolver a melhor postura para as pernas, falando em pé ou sentado
- fazer gestos expressivos e naturais
- apoiar e movimentar as mãos no início e durante a apresentação
- desenvolver a melhor postura para a cabeça
- melhorar a comunicação pelo semblante
- olhar para os ouvintes
- ficar posicionado diante do microfone
- encontrar a melhor gesticulação e postura para o seu estilo
- projetar uma personalidade mais comunicativa