



POR CAROLINE BASSOLLI

**ORATÓRIA:
A CHAVE DO SUCESSO!**

ORATÓRIA, A CHAVE DO SUCESSO!

Você conhece ou já ouviu falar de profissionais que transbordam de um vasto conhecimento técnico/teórico da área na qual atuam, mas no momento de expressarem-se verbalmente simplesmente travam, trocam palavras ou até mesmo não transmitem convicção em seu dizer?! Pois bem, inquestionavelmente a comunicação intrapessoal e a interpessoal são fatores indispensáveis para um bom profissional, principalmente para aqueles que usam a eloquência na oratória como a sua chave do sucesso.

Expandindo esse leque da capacidade de falar e expressar-se com desenvoltura, temos como exemplo os advogados que exercem cargos no âmbito jurídico, relacionados à defesa de terceiros, orientação, persuasão, interações públicas entre outras esferas que necessitam do verdadeiro êxito na oralidade, à soma disso, é válido e muito positivo ressaltar que a prática incorporada pela boa apresentação na fala já nos acompanha desde o século V a.C., na Grécia, uma vez que Córax de Siracusa e seu discípulo, Tísias, originaram a oratória jurídica, ao criarem o Primeiro Tratado de Retórica no ganho de causas locais. Logo, não é por acaso que a arte do bem falar é conhecida popularmente como uma das artes mais nobres, e quem a domina é sempre bem visto por todos que estão a sua volta, ganha destaque e deixa de ser apenas mais uma voz.

De certo, é importante evidenciar que não existem regras fixas, como de uma receita de bolo, para desenvolver uma boa

comunicação e apresentação pessoal, afinal cada indivíduo reage de forma diferente e processa as informações de maneira singular, porém algumas dicas práticas e rápidas podem ajudar você a aprimorar a sua técnica para relacionar-se bem com o seu cliente e com aqueles que fazem parte do seu círculo de convívio, veja a seguir:

- ENTENDA O VALOR

O primeiro plano/passos é sintetizar para si mesmo que defender e expressar ideias com clareza contribui desde aquele primeiro contato na reunião com o cliente -, até ao ato de persuadir a respeito de um assunto defendido durante uma audiência e/ou sustentações orais, surge então a tamanha relevância de uma boa oratória.

- SORRIA!

Inquestionavelmente o sorriso é o código mundial da familiarização; o sorriso suscita segurança. Em modo geral todos nós gostamos de nos comunicarmos com pessoas receptivas e felizes. Porém, aqui vale uma ressalva: evite sorrir demasiadamente ao falar de assuntos tristes, talvez isso demonstre apatia e falsidade, e esse não é seu objetivo.

- PLANEJE-SE

O que? Planejar para falar? Isso mesmo! O planejamento prévio é de extrema importância, uma vez que, conhecendo melhor o seu cliente, sabendo a fundo sobre seu caso e ter parte das intenções finais é essencial, pois ao dominar o assunto você transmite e sente mais confiança para falar, tornando assim a conversa muito agradável e valorosa.

- VISTA-SE PARA SER OUVIDO

A vestimenta é a sua primeira rotulagem, e de acordo com a Universidade de Princeton, nos Estados Unidos, nós fazemos sim esse julgamento prévio de alguém de acordo com a sua roupa inconscientemente; em outras palavras julgamos sim o livro pela sua capa. Sabendo disso, prefira por sempre vestir-se a d e q u a d a m e n t e p a r a t a l ocasião/evento/reunião, conheça o “dress code” de seu ambiente, use roupas que transmitam traços instantâneos de boa impressão, respeito e que reflitam estabilidade profissional para o seu cliente.

- NÃO SEJA SOMENTE UM RUÍDO NA COMUNICAÇÃO – UTILIZE A SINTONIA

Aqui estamos falando sobre aplicar os passos do rapport (aconselho muito você a estudar minuciosamente sobre essa ferramenta poderosíssima se deseja ter uma comunicação bem sucedida), ou seja, criar conexão de sintonia entre você (transmissor) e com quem dialoga com você, ou quem esteja lhe ouvindo, (receptor), essa técnica é a grandeza na comunicação, visto que, todo advogado deveria saber desenvolvê-la no

ambiente de seu trabalho, e, para fortalecer essa habilidade é necessário formar/modelar uma conexão por meio de atributos pessoais como a identificação (gestos similares) -tanto corporal, como intelectual-, empatia, integridade, autenticidade e imparcialidade, à vista disso o causídico entra no mundo do seu cliente, ou daquele o qual seu discurso é proferido, fazendo com que o mesmo entenda que ele o compreende; criam laços imperceptíveis mas de riquíssimo valor emocional, dessa forma o profissional consegue grandes resultados alavancando seu sucesso.

- EM SÍNTESE

O segredo é sempre compreender que antes de tudo você está laborando com pessoas cheias de preocupações, as quais que por vezes estão desprovidos de seu controle emocional diante às situações que apresentam/vivenciam (divórcios, assassinatos, cobranças indevidas, sonhos dos tão almejados concursos públicos e por aí vai a extensa lista), por isso, essa temática envolve muita atenção, além da paciência, logo a sua comunicação clara e objetiva irá auxiliar no desfecho de cada caso atendido. Por fim, coloque o seu melhor no que você faz e isso sim, vai ser o seu diferencial antes de qualquer técnica aplicada de oralidade ou persuasão.

Pesquise, aprimore-se, estude, afinal o que limita nosso aprendizado é o fato de achar que já sabemos tudo.

POR CAROLINE BASSOLLI

Atuante na área de Administração/Financeiro no escritório FAMS e Advogados Associados