



Programa de ORATÓRIA

1º período: 40 h/a

EMENTA

Fundamentos Psicológicos. Teoria e Prática da Oratória. Como Preparar um Discurso ou Intervenção. Como Persuadir. Apresentar, defender, atacar e debater idéias.

OBJETIVOS

Desenvolver autoconfiança através da oratória. Aperfeiçoar sua imagem pessoal, postura, gestos, voz e dicção. Aprender, através da argumentação, a falar em público e de improviso (oratória dinâmica), bem como a participar de debates e discussões.

METODOLOGIA DE ENSINO

Aulas expositivas e interativas. Gravação em vídeo da fala em público do aluno. Leitura de textos, poesias, discursos. Análise das atividades realizadas em sala de aula. Exercícios coletivos. Exposições participativas de oratória.

CRITÉRIO DE AVALIAÇÃO

Provas escritas individuais, auto-avaliação e participação nas atividades realizadas em sala de aula.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

UNIDADE I – FUNDAMENTOS PSICOLÓGICOS

- 1.1 Quebrando a inibição: o estar bem individual
- 1.2 Como controlar as emoções e o medo de falar em público
- 1.3 Trabalhando a criatividade e o improviso
- 1.4 Princípios básicos da comunicação: apresentar, saber ouvir, partilhar, defender e debater idéias
- 1.5 Refletir sobre tomada de decisão

UNIDADE II – TEORIA E PRÁTICA DA ORATÓRIA

- 2.1 Introdução à história da oratória
- 2.2 Introdução à Teoria da Comunicação

- 2.3 A linguagem eficaz
- 2.4 A linguagem não verbal: o gesto e a voz
 - 2.4.1 O comunicador como ator de si mesmo
 - 2.4.2 Recursos para atuar
 - 2.4.3 Relação positiva com o público: estudo do público alvo
 - 2.4.4 O que o público vê: presença, expressão facial, postura, gestos e movimento.
 - 2.4.5 O que o público ouve: voz, pronúncia, volume, velocidade e ritmo.

UNIDADE III – COMO PREPARAR UM DISCURSO OU INTERVENÇÃO

- 3.1 Selecionar e ordenar idéias
- 3.2 Abertura e finalização do discurso
- 3.3 Como elaborar esquemas
- 3.4 Formas de apresentação
- 3.5 Manejo de perguntas e respostas
- 3.6 Estrutura das intervenções

UNIDADE IV – COMO PERSUADIR

- 4.1 Princípios da apresentação persuasiva
- 4.2 Formas de intervenções persuasivas
- 4.3 As razões, as emoções e os benefícios.
- 4.4 Como usar a emoção para motivar
- 4.5 Como apresentar o discurso de maneira convincente
- 4.6 Reações do público diante do discurso persuasivo

UNIDADE V- APRESENTAR, DEFENDER, ATACAR E DEBATER IDÉIAS

- 5.1 Como argumentar
- 5.2 Como usar as provas e os argumentos
- 5.3 Estrutura do discurso para defender idéias
- 5.4 Como apresentar os argumentos
- 5.5 Como defender argumentos próprios
- 5.6 Estratégias de ataque e defesa
- 5.7 Comunicação assertiva e negociação

BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

PERELMAN, Chaim. *Tratado de argumentação: a nova retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

POLITO, Reinaldo. *Como falar corretamente e sem inibições*. São Paulo: Saraiva, 2006.



REBOUL, Oliveira. *Introdução à retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR:

PERELMAN, Chaim. *Retóricas*. São Paulo: Martins Fontes, 1997.

POLITO, Reinaldo. *Como falar de improviso e outras técnicas de apresentação*. São Paulo: Saraiva, 2006.

POLITO, Reinaldo. *Superdicas para falar bem: em conversas e apresentações*. São Paulo: Saraiva, 2005.

SANTOS, Mário Ferreira dos. *Curso de oratória e retórica*. São Paulo: Logos, 1960.

WARAT, Luis Alberto. *O ofício do mediador*. Florianópolis: Habitus, 2001.