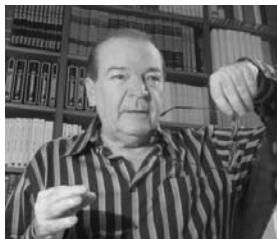


CUM VORBIM ÎN PUBLIC
Exerciții de oratorie

DESPRE AUTORI



Paciano PADRON, profesor de Comunicare și Retică la Universitatea Centrală din Venezuela și la Universitatea Metropolitană, profesor invitat la mai multe universități din America Latină și Statele Unite ale Americii. Profesor de Drept Constituțional la Școala de Drept și la Școala de Studii Politice, Facultatea de Științe

Juridice și Politice UCV. Avocat, istoric și jurnalist, Paciano Padron a fost timp de 20 de ani deputat în Parlamentul venezuelean. Zece ani a făcut parte din conducerea Parlamentului Andin al cărui președinte a fost pentru un mandat de doi ani. Este autorul a zeci de cărți despre istoria contemporană a Venezuelei și comunicare verbală, precum și a 500 de discursuri prezentate în 14 țări. În ultimii ani, s-a dedicat Științelor Comunicării în prestigioase universități naționale și internaționale, adoptând metode academice de predare concepute de el însuși, ca instrumente de persuasiune și combaterea tracului. Ca profesor de oratorie, a inițiat propria metodologie de predare academică, bazată pe practici și exerciții. Sute de mii de cititori de pe continentul american au descoperit tainele oratoriei în lucrările semnate de profesorul Paciano Padron. Printre cărțile de referință ale autorului se evidențiază „*Manualul Oratorului. Pentru a convinge și înlătura teama*”.

Elena CHIRIȚĂ, trainer atestat: Comunicare, Imagine, Protocol și Ceremonial Instituțional. Fost redactor la cotidianul “România Liberă”, este membră a Uniunii Ziaristilor Profesioniști din România (UZPR). A coordonat publicația săptămânală „Girueta Diplomatică”. A avut colaborări la Radio România emisiunea „Tribunalul Verde”, Radio Național Venezuela emisiunea „Ciudadanos del Mundo”, ziarul elvețian „*Feuille d’Avis*”. A studiat Oratoria la



Universitatea Centrală din Venezuela, Institutul Venezuelean de Metodologie, Centrul Internațional de Formare Politică „*Aristide Calvani*”- IFEDEC. Este autoarea volumului de interviuri „*Politică și Diplomație*”, Editura NominaLex, 2012.

PACIANO PADRON
Ediție îngrijită de **ELENA CHIRIȚĂ**

CUM VORBIM ÎN PUBLIC
Exerciții de oratorie



EDITURA UNIVERSITARĂ
București, 2012

Redactor: Gheorghe Iovan
Tehnoredactor: Ameluța Vișan
Coperta: Angelica Mălăescu

Editură recunoscută de Consiliul Național al Cercetării Științifice (C.N.C.S.)

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
PADRON, PACIANO

Cum vorbim în public : exerciții de oratorie / Paciano Padron,
ediție îngrijită de Elena Chiriță. - București : Editura Universitară,
2012

Bibliogr.
ISBN 978-606-591-509-1

I. Padron, Paciano
II. Chiriță, Elena

808.55

DOI: (Digital Object Identifier): 10.5682/9786065915091

© Toate drepturile asupra acestei lucrări sunt rezervate, nicio parte din
această lucrare nu poate fi copiată fără acordul Editurii Universitare

Copyright © 2012
Editura Universitară
Director: Vasile Muscalu
B-dul. N. Bălcescu nr. 27-33, Sector 1, București
Tel.: 021 – 315.32.47 / 319.67.27
www.editurauniversitara.ro
e-mail: redactia@editurauniversitara.ro

Distribuție: tel.: 021-315.32.47 / 319.67.27 / 0744 EDITOR / 07217 CARTE
comenzi@editurauniversitara.ro
O.P. 15, C.P. 35, București
www.editurauniversitara.ro

MOTTO:

Cicero: *„Oratoria este arta de a vorbi în public pentru a-i convinge pe ascultători.”*

Aristotel: *„Oratoria este folosirea tuturor mijloacelor de convingere pe care le avem la îndemână.”*

Paciano Padron (Autorul): *„Oratoria este arta de a vorbi în public cu claritate, elocință; este capacitatea de a emoționa și convinge.”*

CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE	9
CAPITOLUL I	
Oratoria persuasivă pentru succes	13
CAPITOLUL II	
Oratoria persuasivă este vocea care comunică	23
CAPITOLUL III	
Vorbim cu ochii: contactul vizual	31
CAPITOLUL IV	
Vorbim cu corpul: expresia corporală	41
CAPITOLUL V	
Vorbim cu plămâni: respirația abdominală	49
CAPITOLUL VI	
Decalogul discursului persuasiv	57
CAPITOLUL VII	
Discursul citit și discursul improvizat	65
CAPITOLUL VIII	
Oratorul nu se naște, se face	73
CAPITOLUL IX	
Atitudinea oratorului eficace	81

CAPITOLUL X

Oratorul învață să conviețuiască cu teama scenică 89

CAPITOLUL XI

Oratorul depășește factorii endogeni și exogeni care îl perturbă 99

CAPITOLUL XII

Discursul eficient 109

CAPITOLUL XIII

Un tip de oratorie pentru fiecare activitate 119

CAPITOLUL XIV

Orator la radio, la TV și în fața ziariștilor 129

CAPITOLUL XV

Oratoria persuasivă pentru administrație și leadership 139

Bibliografie 149

CUVÂNT ÎNAINTE

A ne exprima verbal într-un mod convingător este ceva ce ne dorim cu toții, este ceva ce toți ne dorim să facem și putem să facem. Să reușim, însă, depinde de noi înșine, de decizia de a face acest lucru. În acest compendiu, pe care dumneavoastră îl aveți acum în mână, veți găsi instrumentele oratoriei persuasive. Folosiți-le, pentru că ele pot fi și ale dumneavoastră. Practicați și veți avea succes în comunicarea verbală convingătoare.

Oratorul nu se naște, se face, chiar dacă este cert că unii se nasc în cele mai bune condiții sau sunt înzestrați pentru a face acest lucru, pentru a transmite emoții și idei, astfel încât să convingă și să conducă. Cu toate acestea însă, nu este suficient; oratorul se face, deși admitem că nu toți plecăm de la același nivel sau grad în ascensiunea spre oratoria efecace. Cine are dubii, să urmeze exemplul istoricului Demostene (politician și orator atenian, (384 -322 î.C.), considerat oratorul cel mai persuasiv din istoria umanității, care, pentru a ajunge orator, a trebuit să depășească gravele sale deficiențe fizice, printre care, vocea slabă și o vorbire bâlbâită pentru care ajunsese să fie tachinat. Dar, grație studiului și perseverenței, a ajuns orator convingător și a rostit celebrele discursuri *Filipice* și *Olintice*, între alte memorabile opere de oratorie.

Acest compendiu vă poate ajuta să vă atingeți scopul și să comunicați verbal într-un mod efecace. Conține importante elemente pentru a vă însoți în lupta pe care o duceți cu teama scenică, răul care ne afectează pe toți.

Cartea „*Cum vorbim în public. Exerciții de oratorie*” este structurată pe 15 capitole în care sunt prezentate cele

mai bune strategii pentru a garanta deprinderea abilităților de orator, studiind acasă, fără profesor, într-un timp foarte scurt. Lucrarea conține informații și exerciții suficiente care vă vor ajuta să deveniți orator. Chiar dacă numai simpla lectură nu vă face orator, veți reuși dumneavoastră înșivă, exersând. Aici aveți mecanismele și exercițiile. Dacă veți decide și veți acționa în consecință, triumful va fi în mâinile dumneavoastră.

După ce am publicat „*Notițele Oratorului*” și am văzut succesul de care s-au bucurat primele cinci ediții ale „*Manualului oratorului, pentru a convinge și elimina teama*” - ambele publicații editate în limba spaniolă - publicăm, acum, acest compendiu în limba română, grație contribuției valoroase a ziaristei Elena Chiriță pe care am avut privilegiul să o cunosc la cursul meu de oratorie persuasivă, în Venezuela.

Oratoria eficace este un avantaj, folosiți-l în favoarea dumneavoastră. Cartea pe care o aveți acum vă poate ajuta. Începeți!

Caracas, Venezuela, 22 Iunie 2012 Paciano Padron

Dragă cititorule,

Știi că oratoria este marketing personal pentru reușita ta în carieră și în viață?

Te felicit că ai decis să alegi această carte care te va ajuta să descoperi tainele vorbirii în public. „**Cum vorbim în public. Exerciții de oratorie**” este o lucrare în premieră pentru România.

Exercițiile din acest manual îți vor permite asimilarea progresivă a cunoștințelor și dobândirea abilităților de care

ai nevoie pentru a înlătura teama scenică. Metoda de învățare fără profesor, testată de milioane de oameni, este drumul cel mai scurt pentru dezvoltare personală. Probeaz-o și tu! Acordă-ți, în fiecare zi, cel puțin 30 de minute pentru a te familiariza cu secretele comunicării persuasive. A vorbi, mai ales a vorbi mult, nu înseamnă a comunica, nu înseamnă a fi bun orator. Nu confunda conversația cu discursul.

Profesorul Paciano Padron, prin noțiunile teoretice și exercițiile practice prezentate în acest manual, pregătite special pentru oratorul începător, te va ajuta să ai curaj și încredere, ca să vorbești convingător în fața unui singur interlocutor sau în fața unui public numeros. Dacă vei urma pașii recomandați de autorul acestei cărți, te vei convinge că oratoria nu este doar privilegiul marilor actori. Indiferent de pregătirea școlară, de funcția ocupată sau de vârstă, în lipsa abilităților de comunicare, cariera ta profesională va fi modestă, fără rezultate strălucitoare.

Sunt persoane care se mândresc cu sutele de cărți citite, kilometri de lectură, dar, din nefericire, nu se pot lăuda și cu practica vorbirii în public. Timizii se prezintă sub nivelul lor de pregătire profesională, sub capacitatea reală.

Zilnic, la radio sau tv, auzim vorbindu-se despre proiecte politice, sociale, economice și academice eșuate din lipsa unei comunicări persuasive, o boală a liderilor din România. Totodată, timiditatea face multe victime în rândul elevilor și al studenților.

Acest manual practic de oratorie este șansa ta de afirmare profesională.

Exersează și te asigurăm că nu vei regreta.

Elena Chiriță

CAPITOLUL I

**ORATORIA PERSUASIVĂ
PENTRU SUCCES**



Succesul, fie personal sau profesional, merge mână-n mână cu capacitatea de comunicare eficientă, persuasivă.

A vorbi nu înseamnă o comunicare eficientă

Toți oamenii vorbesc, este o regulă generală. Cu toate acestea, nu toate persoanele comunică persuasiv. Cei care știu să comunice într-un mod convingător sunt numiți lideri și câștigă. Dumneavoastră puteți să fiți câștigător, dacă vă doriți acest lucru. Aveți în mână instrumentele pe care vi le oferă acest manual de oratorie.

Nevoia de comunicare

Omul este o ființă socială, așa este definit. În consecință, pentru a trăi în societate și a conviețui cu semenii săi, are nevoie să comunice, să transmită ideile sale, să ceară puncte de vedere. Pe de altă parte, să asculte și să cunoască ceea ce alții vor să spună.

Avem nevoie de comunicare și comunicăm. Avem nevoie să transmitem viziunea noastră asupra realității. A-i convinge pe ceilalți că noi spunem adevărul, „*să-l vindem*”, este obiectivul comunicării și oratoriei.

Trăim într-o lume, din ce în ce mai competitivă, o lume a triumfătorilor, a celor care merg înainte și ajung în fruntea plutonului. Elemente distincte, condiții, studii, munca și circumstanțele influențează rezultatul. Fără îndoială că un element determinant este capacitatea de comunicare, de

influențare și convingere. Pentru a atinge acest scop, oratoria este fundamentală și poate fi un avantaj. Dacă însă nu utilizați acest instrument sau îl folosiți deficient, avantajul poate fi al altora, în detrimentul dumneavoastră.

Toți, unii mai mult ca alții, depinzând fundamental de profesia noastră sau de funcția ocupată, avem nevoie să vorbim în public și să facem uz de comunicarea verbală. A stăpâni oratoria, tehnicile sau instrumentele, înseamnă a avea un avantaj asupra prietenilor, adversarilor sau competenței. Vă puteți situa în poziția de leader, transmițând mai bine punctele dumneavoastră de vedere. În plus, veți reuși să sensibilizați și să convingeți audiența. O bună oratorie poate face diferența în favoarea dumneavoastră.

În acest manual veți găsi instrumentele și instrucțiunile pentru a învăța ușor. Dar acest lucru nu este suficient, dacă nu le veți folosi și pune în practică. Să vorbești, se învață vorbind.

A fi orator nu este nimic excepțional, nu este un privilegiu rezervat doar pentru aleși și nici nu constituie un dar special din partea lui Dumnezeu, nici nu se moștenește genetic. A vorbi în public este o artă care se învață ca orice altceva. Unii vor putea să ajungă mari tribuni, pentru că au un har special. Dar cei care fac ceea ce trebuie să facă - să cunoască instrumentele și să practice - vor ajunge să se exprime corect, să convingă, să scape de teama scenică și să folosească toate acestea în favoarea lor.

În definitiv, ce este comunicarea?

Verbul „a comunica” provine din latinescul „communicari”, care semnifică „a pune în comun”; ce punem în comun?: o informație, idee sau valoare între emisor și receptor, între orator și audiență.

În consecință, pentru comunicarea orală este nevoie de trei elemente:

- a) Emisorul, oratorul care trimite mesajul.
- b) Receptorul, să spunem interlocutorul, audiența sau auditoriu.
- c) Mesajul, ceea ce trebuie „*să fie pus în comun*”, obiectul persuasivității.

Comunicarea își atinge obiectivul, se transformă în arta de a comunica, când se presupune că:

- a) Mesajul transmis ajunge la destinatari, interlocutori.
- b) Mesajul a obținut reacția sau impactul dorit: a convins.

Cu aceste spuse, este clar că obiectivul final al comunicării este să convingem, dar nu este simplu să informăm cu claritate. În general, cărțile informează, noi, oamenii, comunicăm și adăugăm informației o componentă emoțională unică. Să comunicăm cu eficacitate este mai mult decât să vorbim în public; este să motivăm și să convingem.

Ceea ce este important în comunicarea orală nu este doar să transmitem cuvinte, este ceea ce „*se pune în comun*”. A comunica cu putere, înseamnă să transmiți cu emoție, credință și entuziasm.

Ce este oratoria și care este obiectivul?

Se spune că oratoria este arta care te învață să fii orator. De asemenea, se mai definește ca retorică sau arta regulilor de a spune bine. Totul este corect, dar lipsește un element fundamental în aceste definiții, un cuvânt-cheie care trebuie să se regăsească în obiectivul primordial al oratoriei.

Pentru ce vorbim în public? Care este finalitatea discursului?: convingerea. Convingerea este cuvântul-cheie al oricărei definiții a oratoriei.

Să vedem câteva definiții:

Cicero: „Oratoria este arta de a vorbi în public pentru a-i convinge pe ascultători.”

Aristotel: „Oratoria este folosirea tuturor mijloacelor de convingere pe care le avem la îndemână.”

Autorul: „Oratoria este arta de a vorbi în public cu claritate, elocință. Este capacitatea de a emoționa și convinge.”

În cele trei definiții anterioare, persuasiunea este elementul comun fundamental, este obiectivul oratoriei. Definiția autorului adună „*capacitatea de a convinge*” cu „*capacitatea de a emoționa*”. De obicei, întâi emoționăm, adică atingem inima, apoi convingem, înțelegându-se că am ajuns la obiectivul propus.

Trei norme de aur pentru un orator persuasiv

Sunt invariabile și efective în orice discurs, indiferent de auditoriu sau circumstanțe:

- a) Să fiți natural.
- b) Să fiți simpatic.
- c) Să fiți scurt în exprimare/concis.

Să fiți natural. Să fiți dumneavoastră înșivă când vorbiți, să vă purtați natural, să nu vă prefaceți, să nu încercați să

vorbiți ca acesta sau ca acela. Să nu imitați pe nimeni. Nu puneți în scenă și nu interpretați rolul altei persoane. Nu vă temeți de deficiențele pe care le aveți. Dacă vorbiți natural, firesc, dacă lumea percepe simplitatea, așa cum sunteți, veți câștiga. Observați-i pe alții care vorbesc - așa cum sunt ei - și interlocutorii îi acceptă .

Fiecare își are felul său personal de a se exprima, stilul său, caracterul propriu pe care îl dă alocuțiunii sale, particularitățile vocii sale și gestul corporal prin care transmite mesaje. Oratorul începător, pentru a-și dezvolta stilul său, trebuie să asculte de ceea ce-i transmite ființa sa interioară, să permită creșterea potențialului și trăsăturilor proprii, să se îndepărteze de teama de a face ceea ce îi dictează propria conștiință.

Continuați cu prima normă de aur: *fiți natural* ! Nu este niciun obstacol, dacă veți fi dumneavoastră înșivă, întotdeauna, natural, încercând să vă corectați greșelile și deficiențele.

Dacă obiectivul oratoriei este să convingeți, interlocutorii nu trebuie să vă perceapă făcând teatru, prefăcându-vă, imitându-i pe alții. Dacă veți face așa, nu veți convinge, dimpotrivă, doar veți pierde timpul.

Să fiți simpatic. Evitați să fiți glumeț, cu atât mai puțin, comic. Pe de altă parte, a fi glumeț este un har, un dar magic, care NU depinde de voință. În caz contrar, a fi simpatic depinde de dumneavoastră, de ceea ce vă propuneți să faceți. Dacă nu doriți să fiți simpatic, atunci dedicați-vă altei profesii, nu vorbiți în public, pentru că nu veți obține decât ostilitate din partea celor care vă ascultă.

Costul este același, să fiți antipatic sau simpatic. Dar este mai bine să fiți simpatic, este mai rentabil, pentru că interlocutorii vor ști să treacă peste faptul că ați uitat să

spuneți ceva, peste bâlbâieli, voce slabă, lipsa de gesticulații sau timiditate. În caz contrar, veți fi un posac, un ursuz, un antipatic.

Să fiți scurt/concis. Cu cât mai scurt, cu atât mai bine. Scurt nu înseamnă să vorbiți puțin, ci să spuneți numai ceea ce este necesar. Să nu introduceți în discursuri idei, fraze sau concepte de care nu este nevoie, care vă pot aduce multe inconveniente. Dacă aveți dubii asupra unei fraze sau idei pe care ar trebui sau nu să o includeți în discurs, cea mai bună soluție este să o eliminați.

Când spuneți: „*vorbesc bine, dar puțin*”, aceasta vă poate aduce o recunoaștere. Când spuneți: „*vorbesc bine, dar mult*”, deja nu mai este atât de bine. „*Bine și puțin*”, este de două ori bine. „*Prost și mult*”, este de două ori prost.

„Secretul unui discurs bun este să aibă un început bun, un sfârșit bun, și, pe cât este posibil, cele două extreme să fie cât mai apropiate”, așa spunea umoristul George Burns, caricaturizând importanța timpului redus pentru un discurs de succes.

Chiar dacă obiectivul oratorului este de a convinge, pentru a îndeplini acest obiectiv, oratorul nu trebuie să vorbească fără oprire; nu ar fi un câștig. Dimpotrivă, există riscul să producă o mare confuzie în rândul interlocutorilor. Când discursul este convingător, auditoriu este liniștit, ascultă.

Patru instrumente pentru vorbire

Cu ce vorbim? Desigur că vorbim cu vocea, cu cuvintele pe care le emitem, dar mai este ceva. Ființa umană este capabilă să comunice, simultan cu cuvintele și ochii, cu forța privirii, cu contactul vizual. De asemenea, vorbim cu corpul,