

Jornal O Diário	Data 26 e 27/03/2017	Caderno Empregos	Página A11
--------------------	-------------------------	---------------------	---------------

Falar bem em público pode ser diferencial no mercado

Comunicar em público envolve empatia, assertividade e 'xô' para o medo. Apenas falar bem em público, hoje, não basta. As empresas não buscam apenas alguém com boa dicção e desenvoltura. À eloquência, o orador deve adicionar um ingrediente essencial: a empatia, ou seja, conectar-se com o público e entendê-lo. Nada de confundir conhecimento com prepotência ou assertividade com agressividade. Falar bem em público é uma necessidade no mercado de trabalho, já comunicar bem em público é um diferencial.

O jornalista Everton Barbosa, autor do livro "Ide e anuncie sem medo: Como falar em público", diz acreditar que o primeiro passo para a oratória é ser verdadeiro consigo mesmo, sem repassar o que não se acredita. O segundo é conhecer sobre o que vai se falar, entender o produto, mesmo que este "produto" seja você.

Com honestidade e confiança, vem a comunicação com aquele "ingrediente especial". "Quando você tem empatia com quem dialoga, você faz negócio, tem mais ganho financeiro, de tempo, mais qualidade de vida e menos desgaste nos relacionamentos, tanto com o público interno quanto externo", explica.

Se o temor de ser criticado é um dos fatores que mais atrapalha, a empatia ajuda a impedir atritos mesmo com quem tem opiniões diferentes.

Bloqueio

O medo de falar em público geralmente está associado a algum trauma, especialmente os vividos na infância, ou à falta de confiança. Segundo Barbosa, é preciso descobrir a causa e vencê-la, dando um novo significado a algo então negativo.

Com o medo para trás, treinamentos ajudam a desenvolver as habilidades de comunicação. O processo de empoderamento passa pela autoestima, de se sentir bem (inclusive na aparência), para passar uma mensagem com assertividade, ou seja, com certeza.

O empresário Afonso Rodrigues, 39 anos, viveu essa mudança. Há onze meses, ficava nervoso se precisava falar para um grupo pequeno e agora dá palestras para auditórios com centenas de pessoas. Para entrar em um novo negócio, do marketing de rede, precisou acabar com o medo.

"O que me fez conseguir pular essa barreira foram os treinamentos e a vontade que eu tinha de conquistar, de fazer dar certo", conta.

Para quem ainda vive o bloqueio, ele aconselha: "encare, porque o resultado final é muito



**FACULDADE INSTITUTO SUPERIOR DE EDUCAÇÃO
DO PARANÁ**

HEMEROTECA

Jornal O Diário	Data 26 e 27/03/2017	Caderno Empregos	Página A11
--------------------	-------------------------	---------------------	---------------

satisfatório. Além de conseguir passar para as pessoas o que você pensa e no que pode ajudá-las, o seu lado pessoal ganha uma autoconfiança maior, ajuda em tudo."