Preparar o Cenário

Uma Guia para Profissionais de Educação de Adultos sobre a Utilização de Técnicas Dramáticas no Ensino e Aprendizagem

Da autoria de:
Martyna Madej
Maja Wereszczyńska

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Tabela de conteúdos

Introdução **2**

Módulo 1 | Comunicação Verbal 3

Lição 1: Ouvir, Em seguida, Falar 4

Lição 2: Mantê-lo simples e claro 6

Lição 3: Convença-me se puder! 8

Módulo 2 | Comunicação não verbal 12

Lição 1: É um gesto bonito! 13

Lição 2: Olhos Falam 15

Lição 3: Cuidado com o seu tom, senhor! 18

Módulo 3 | Técnicas de Narração 21

Lição 1: Fale-me de Si mesmo 22

Lição 2: Obter Que WOW Effect 24

Lição 3: Vender-me a história 26

Módulo 4 | Discurso eficaz e envolvente 30

Lição 1: Vamos preparar-nos 30

Lição 2: Vamos começar a escrever 33

Lição 3: Aqui está! 35

Módulo 5 | Estratégias para superar o medo e a ansiedade 38

Lição 1: Observe a sua mente e respiração 39

Lição 2: Não entre em pânico, sinta e relaxe! 41

Lição 3: Superar o Dualismo e Transcender as Emoções 43

Módulo 6 | Comunicação de vídeo Online 47

Lição 1: Estás em Mudo! Está aí 48

Lição 2: Netiquete 50

Lição 3: Capacidades de Comunicação 52

Introdução

Objetivo

Preparar o Cenário: Um Guia para Profissionais de Educação de Adultos sobre a Utilização de Técnicas Dramáticas no Ensino e Aprendizagem agem é um dos três resultados no âmbito do projeto Fight the Fright. O seu principal objetivo é dotar os educadores da comunidade adulta de conhecimentos que lhes permitam ensinar competências de falar em público utilizando técnicas dramáticas e melhorar as capacidades de comunicação e apresentação dos alunos da população em idade ativa (15- 64 anos).

O teatro tem sido uma parte essencial de praticamente todas as culturas desde os tempos antigos. Atualmente, o papel do drama na educação de adultos é um tema cada vez mais popular que está a ser pesquisado por muitos investigadores, como evidenciado pelos numerosos artigos científicos sobre o assunto. O drama na educação tem inúmeros benefícios, tais como a autodescoberta, o aumento da autoconfiança e o desenvolvimento da criatividade, e trabalhar na criatividade e na memória afeta positivamente o cérebro humano, incluindo o atraso no envelhecimento cerebral. A diversidade de técnicas de teatro permite-lhes implementar em quase todos os grupos de alunos.

O Guia é desenvolvido para apoiar a implementação da produção intelectual do projeto em todos os países participantes - Croácia, Polónia, Espanha, Portugal e Grécia.

Estrutura do Guia

O Guia disponibiliza 9 horas de workshops. Cada workshop baseia-se em 1 módulo que inclui 3 aulas (30 minutos por aula).

Módulo 1	fornece conhecimento e desenvolve competências em matéria de comunicação verbal e abrange temas como escuta ativa, fala precisa e persuasão.
Módulo 2	permite que os alunos compreendam a importância da comunicação não verbal e a utilizem no dia-a-dia. Abrange temas como gestos, imitações e tom de voz.
Módulo 3	destina-se a desenvolver técnicas de narração. Inclui temas relacionados com a autoapresentação, criando uma história interessante, criatividade e evocando o interesse pelo público.
Módulo 4	apresenta os principais aspetos da preparação do discurso, abrangendo tópicos de estrutura do discurso, análise de audiência e métodos de entrega de discursos.
Módulo 5	abrange o tema da autorregulação emocional, observação atenta da mente e respiração, medo do palco e reconhecimento de estados emocionais.
Módulo 6	aborda temas relacionados com netiquete, problemas de conexão online, barreiras de comunicação online, habilidades de comunicação e fatores que aumentam o medo de falar em público.

Módulo 1 | Comunicação Verbal

OBJETIVO	**Apresentar as regras básicas e douradas da comunicação verbal aos educadores e proporcionar-lhes tarefas práticas que desenvolvam as suas competências de comunicação**		
Lição 1	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão ...		
Ouve, então fale	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Listar os aspetos mais importantes da escuta ativa	Compreender a importância da escuta ativa e partilhar o conhecimento na educação não formal e informal	Aplicar as competências no dia-a-dia e durante o treino com os alunos
Lição 2	Após completar esta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão ...		
Mantenha-o simples e claro	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Aumentar a sua consciência da importância da respiração diafragmática	Treine a respiração diafragmática sobre si mesmos e treine os outros	Partilhe as habilidades com outras pessoas e dê discursos confiantes
Lição 3	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão ...		
Convença-me se puder!	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Decida como falar dependendo do público	Modular o seu tom e escolher as palavras apropriadamente para o público	Aumentar a sua persuasão e interesse nos seus discursos

Módulo 1

Lição 1	OUVE, ENTÃO FALE.
Participantes	Educadores de adultos
Duração	30 minutos

ANTECEDENTES TEÓRICOS

A comunicação verbal, ou seja, a linguagem falada e escrita, é a principal fonte de relações com pessoas de todo o mundo. O que dizemos e como dizemos também pode despertar emoções, razão pela qual é tão importante transmitir os princípios da comunicação adequada e prestar atenção às reações dos interlocutores ou ouvintes. Para compreender como os outros nos podem perceber, devemos também praticar a escuta de nós mesmos e assumir o papel da outra parte. Não se trata apenas de compreender o que alguém tinha de comunicar, mas também de lhe responder. No entanto, ouvir nem sempre equivale a compreender o que alguém está a dizer. Também é possível que alguém, apesar de estar a ouvir, não se tenha lembrado de nada porque se tenha afastado dos seus pensamentos (escuta passiva). Ouvir nem sempre significa compreensão, mas a escuta ativa significa. A escuta ativa desempenha um dos papéis mais essenciais na comunicação interpessoal, não só em termos de transmitir conteúdos ou de construir relações, mas também influenciar as reações e comportamentos do orador. Portanto, pode dizer-se que o orador e o ouvinte respondem uns aos outros. É de notar neste ponto que, de acordo com os princípios de comunicação, a comunicação não ocorre se o orador não receber feedback. No caso de discursos em público e comunicação de massas, esse contacto direto entre as duas partes é tornado muito mais difícil ou, em alguns casos, atrasado, que é precisamente o que distingue os discursos públicos das conversas privadas.

Além de fornecer as informações mais importantes sobre o que são a comunicação verbal e a audição ativa, o formador deve também apresentar os princípios relevantes para a escuta ativa. Após analisar mais fontes, pode considerar-se comum: manter o contacto visual; parafraseando; fazer perguntas; encorajar o orador (por exemplo, acenando ou expressões faciais).

Os obstáculos à escuta eficaz e aos erros cometidos são igualmente relevantes para assinalar. Na maior parte das vezes, trata-se da cultura pessoal, mas o crucial é não entrar em palavras e não interromper, a menos que o próprio orador o tenha permitido. Algumas pessoas durante o discurso em publico indicam, desde o início, que não há problema em interromper ou fazer perguntas, enquanto outras pedem calma e que guardem as perguntas para o fim. Neste caso, tomar notas será uma boa prática.

PRÁTICAS

Que espaço é necessária?	**O que precisa ser previamente preparado?**	**Que materiais são necessários?**
Sala livre	Webcam Acesso à Internet	Cartas de jogo

ATIVIDADE PROPOSTA

Palavras proibidas

Este simples jogo baseado em tabus requer várias cartas. Os cartões já feitos podem ser usados, ou podem ser feitos pelo formador em função das necessidades individuais dos alunos ou do tema dos workshops. Num cartão deve estar uma palavra-chave (por exemplo, *chocolate*) e cinco palavras proibidas que podem ser sinónimos com a palavra-chave ou torná-la demasiado fácil de adivinhar (por exemplo, *barra* ou *cacau*). As palavras proibidas podem ser usadas pelo apresentador quando são ditas pelos adivinhadores.

Ao aplicar esta atividade o formador pode escolher se os alunos devem trabalhar como indivíduos ou em grupo. O formador deve ser o moderador da atividade, fornecendo cartões, verificando se o tempo ainda não passou e apoiando grupos ou indivíduos. Um cartão deve ser enviado ao aluno que o irá apresentar.

Um dos alunos deve descrever aos outros qual é a palavra-chave, mas não pode usar palavras tabu. Dependendo da opção escolhida, todos podem adivinhar a palavra-chave ou os indivíduos podem adivinhar. A pessoa (ou o grupo) que adivinhará a palavra-chave irá descrever a palavra-chave de outra carta – o grupo pode escolher o representante. Aquele que adivinhou deve ficar com o cartão. Cada aluno deve receber pelo menos uma carta. De modo a definir o nível de dificuldade do jogo, o formador pode decidir se e que alunos podem demonstrar com o seu corpo. A hora de adivinhar a palavra-chave deve ser limitada.

Esta atividade permitirá que os alunos não só treinem o discurso, mas também falem com precisão, se adaptem às situações e desenvolvam a sua habilidade de escuta ativa seguindo as regras de ouro (ouvir, depois falar). O pensamento criativo também será desenvolvido. Repetir este jogo resultará em compreender como pessoas diferentes podem interpretar a nossa forma de falar.

REFERÊNCIAS

[1] Avenhansen (n.d.). *Aktywne słuchanie – na czym polega, zasady, techniki, najczęstsze błędy* [Escuta ativa - o que é, princípios, técnicas, erro comum]. https://szkolenia.avenhansen.pl/artykuly/artykul-mowa-jest-srebrem-a-milczenie-zlotem-czyli-zasady-aktywnego-sluchania.html.

[2] Ben-Substantivo, L. (2015). Escuta e compreensão. Em L. Ben-Noun (Ed.), *habilidades de*

comunicação verbal (pp. 10-13). B. N. Publication House, Israel. https://www.researchgate.net/publication/281784451_VERBAL_COMMUNICATION_SKILLS.

[3] Formador de comunicação Alex Lyon. (2020, 16 de junho). *Capacidades de audição ativas*. https://www.youtube.com/watch?v=7wUCyjiyXdg.

[4] Formador de comunicação Alex Lyon. (2017, 26 de novembro). *Barreiras para uma escuta eficaz*. https://www.youtube.com/watch?v=o6JGi2voyDM.

[5] Dobek-Ostrowska, B. (2007). Processo komunikowanie jako [Comunicação como um processo]. Em B. Dobek-Ostrowska (Ed.), *Podstawy komunikowania społecznego* (Básicos da comunicação social] (pp. 11-38). O Astrum.

[6] Gama, (2018, 31 de outubro). *Aktywne słuchanie – umiejętność, którą każdy z nas powinien opanować* [Escuta Ativa - uma habilidade que todos devem aprender]. https://www.projektgamma.pl/strefa-wiedzy/wiki/aktywne-sluchanie-umiejetnosc-ktora-kazdy-z-nas-powinien-opanowac/.

[7] Haskins, W. A. (1984). A arte de ouvir. *Contencioso*, *10*(4), 46-48. https://www.jstor.org/stable/29758909.

[8] Mălureanu, F., & Enachi-Vasluianu, L. (2016). A importância dos elementos da escuta ativa na comunicação didática: a perspetiva de um aluno. *CBU International Conference Proceedings*, 4,332-335. https://doi.org/10.12955/cbup.v4.776.

[9] Płuska, K. (2017, 23 de outubro). *Czy potrafisz słuchać aktywnie? 5 technik + TEST* [Pode ouvir ativamente? 5 técnicas + TESTE]. https://www.katarzynapluska.pl/potrafisz-sluchac-aktywnie-5-technik-test/.

[10] Szrajnert, R. (n.d.) *Aktywne słuchanie (skuteczne techniki aktywnego słuchania) Zrozumieć przebieg relacji z innymi* [Ative listening (técnicas de audição ativas eficazes) Compreendendo o fluxo de relações com os outros]. https://www.rafalszrajnert.pl/aktywne-sluchanie/

Módulo 1

Lição 2	MANTENHA-O SIMPLES E CLARO
Participantes	Educadores de adultos
Duração	30 minutos

ANTECEDENTES TEÓRICOS

Apesar dos conhecimentos atuais nos campos da anatomia e da terapia da fala, ouvindo algumas pessoas, ainda é um desafio ultrapassar o facto de que o aparelho de fala humano pode produzir tais sons, quer estejamos a falar de artistas ou de pessoas que imitam animais ou ruídos de máquinas. A qualidade da voz e a maneira correta de falar podem fazer o orador parecer e soar mais profissional, o que pode fazê-lo sentir-se melhor sobre o desempenho em público, e também é bom para a sua saúde.

O trabalho de falar corretamente e a qualidade da voz tornaram-se tópicos populares devido às frequentes perturbações vocais de pessoas em determinadas profissões. De acordo com a pesquisa, os professores são os mais afetados. Além da prevenção das próprias doenças, a respiração correta também pode ser usada como uma das técnicas de relaxamento. Além disso, o trabalho do diafragma

também influencia a circulação sanguínea adequada e a função dos órgãos localizados na cavidade abdominal.

Ao discutir trabalhos sobre a voz, é essencial notar que não se deve esforçar durante o exercício e que os exercícios devem ser repetidos regularmente para obter um efeito duradouro. A redução, ou de preferência, dos estimulantes e da hidratação adequada do corpo, e, portanto, a hidratação dos órgãos da fala, também são cruciais para trabalhar na voz.

Ao praticar a fala e a respiração diafragmática com os alunos, é importante lembrar que a respiração diafragmática é a respiração abdominal e que a pressão do ar exalado e a queda das costelas afetam o trabalho do diafragma. Além disso, certifique-se de que os ombros se movem o menos possível e trabalhe o abdómen.

Antes de praticar com os alunos, o formador deve garantir que nenhum aluno tenha contraindicações de saúde ou problemas respiratórios. O exercício deve ser interrompido se algum dos alunos se sentir mal.

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala livre	**O que precisa ser previamente preparado?** Webcam Acesso à Internet	**Que materiais são necessários?** -

ATIVIDADE PROPOSTA

Respiração e fala diafragmática

Esta atividade pode ser iniciada conhecendo o próprio corpo, por isso cada aluno deve colocar a mão no diafragma. Se alguém tiver dificuldades com isso, deve ser instruído que a mão deve estar no meio do peito e, em seguida, a mão deve ser movida para baixo para debaixo das costelas.

Assim, os alunos preparados podem tentar a respiração diafragmática. O formador deve permanecer no cargo de instrutor, prestar todo o apoio e assegurar que o exercício seja realizado corretamente. Os alunos com a mão no diafragma devem manter o abdómen e os ombros quietos e mover apenas o peito enquanto respiram. Ao exalar, o diafragma deve ser apertado. Os alunos também podem olhar uns para os outros ou para si mesmos durante este tempo e observar o trabalho do estômago e do peito.

Se não é um problema para os alunos ou se se conhecem bem, um exercício semelhante pode ser feito em pares (uma variante para o curso estacionário). Uma das pessoas do par deve ficar no lugar (A), a outra pessoa (B) logo atrás de A, de forma a poder abraçar A. B pode fechar os olhos e tentar

sentir como A respira com o seu diafragma. Após o exercício, os papéis são trocados.

Na última fase, todos os alunos ficam no final da sala. Um dos alunos deve ir para o lado oposto. Esta pessoa tem a tarefa de usar a fala diafragmática para recontar o seu dia para que aqueles que estão do lado oposto possam repetir o que ouviram. No caso de um curso online, o orador pode ficar no final da sala onde estão, e os restantes alunos ficam nos computadores. Após completar a tarefa com sucesso, o orador regressa ao grupo e outra pessoa toma o seu lugar. Se o grupo não tiver ouvido, a mesma pessoa repete o exercício. A primeira pessoa a fazê-lo pode ser o formador, para incentivar o grupo e encorajá-lo a trabalhar. Cada aluno deve estar do outro lado uma vez.

Após completar estes exercícios, os alunos devem ser capazes de trabalhar a respiração diafragmática de forma independente, e um volume de fala aumentado deve ser observado logo após o próprio exercício.

REFERÊNCIAS

[1] Serafin, M. (n.d.). Przepona – nie tylko mięsień oddechowy [Diafragm - não apenas um músculo respiratório]. https://www.acusmed.pl/blog/przepona-niezwykly-miesien-oddechowy/.

[2] Skoczewska, E. (n.d.) *Materiały szkoleniowe. Emisja głosu. Praktyczny Pedagog* [Materiais de treino. Emissão de Voz. Educador Prático]. Materiały szkoleniowe współfinansowane ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego.

[3] Syta, A. (2017). Głos w pedagoga pedagoga. Znaczenie, problemy i profilaktyka oraz propozycja ćwiczeń logopedycznych [Voz no trabalho do professor. Significado, questões, profilaxia e proposta de exercícios de terapia da fala]. *Logopedia Silesiana*, 6,269-279. http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.ojs-issn-2391-4297-year-2017-issue-6-article-7316/c/7316-5510.pdf.

[4] Tarasiewicz, B. (2014). Głos ludzki i jego działanie. Em B. Tarasiewicz (Ed.), *Mówię i śpiewam świadomie – podręcznik do emisji głosu* (pp.17-96). TAiWPN Universitas Cracóvia.

Módulo 1

Lição 3	CONVENÇA-ME SE PUDER.
Participantes	Educadores de adultos
Duração	30 minutos
ANTECEDENTES TEÓRICOS	

A persuasão pode ser usada não só para atingir os seus próprios objetivos, mas também para transmitir conhecimento aos outros (artigos científicos) ou para evocar emoções (teatro), assim como para muitos outros. Esta habilidade não é fácil de dominar, mas alguns truques vão ajudar-nos a ser mais convincentes e em que podemos trabalhar conscientemente mesmo enquanto preparamos o nosso discurso. Só precisam de ser colocadas em palavras agradáveis ou faladas de uma forma particular.

O que deve ser lembrado é que muitos dos processos que ocorrem no nosso cérebro acontecem inteiramente subconscientemente. Isto é, o que pode usar para se tornar mais convincente. O facto é que o cérebro humano tem um problema com a negação e acha mais fácil processar o que se refere a algo familiar, como pessoas, objetos, emoções, ações ou cores. Ao negar algo ou proibir algo, induzimos o cérebro a pensar na coisa proibida primeiro, e é esta proibição que o faz pensar na coisa. Para algumas pessoas, a palavra "não" também funciona como um estímulo, e querem agir contra ela (compromisso).

Por esta razão, é importante ter em conta o efeito que queremos alcançar. Estas coisas acontecem inconscientemente. A palavra "mas" tem um efeito semelhante, fazendo com que as palavras faladas anteriormente comecem a perder a sua validade para o ouvinte. O que dizemos também deve ser compreensível para os outros, pelo que a linguagem que utilizamos deve ser adaptada ao nível do público. É igualmente importante que acreditemos no que estamos a dizer. Caso contrário, perdemos credibilidade.

É importante notar que a utilização de frases simples é insuficiente para falar de forma convincente. O que falamos também deve afetar as emoções do público de alguma forma, ou seja, apelamos diretamente a eles. Se optarmos por fazer perguntas, devemos também fazer perguntas indiretas, diretas, abertas e fechadas. Vale a pena recordar que um discurso é considerado bem-sucedido quando o público conseguiu reconhecer as intenções do orador. É também muito mais fácil para aqueles que já são conhecidos ou que, por exemplo, trabalham para empresas com boa reputação, uma vez que as pessoas são mais propensas a acreditar em alguém que conhecem relativamente bem. Contudo, se alguém falar demasiado bem, pode perder credibilidade como pessoa que TEM de saber o que tem a dizer.

Apesar das muitas dicas valiosas que podemos encontrar na literatura científica ou do que podemos ouvir dos especialistas - não há uma chave universal, e as pessoas são diferentes, por isso é necessário desenvolver o seu próprio método.

PRÁTICAS

Que de espaço é necessária?	O que precisa ser previamente preparado?	Que materiais são necessários?
Sala livre	Acesso à Internet Discursos das pessoas escolhidas webcam	Computadores, computadores portáteis, tablets ou telemóveis Canetas e papel

ATIVIDADE PROPOSTA

Fale como personalidades famosas

Antes de iniciar o exercício, o formador deve preparar ligações aos discursos de pessoas famosas. Estes poderiam ser, por exemplo, Donald Trump, Martin Luther King Jr. e outras pessoas que todos devem conhecer ou pelo menos estar familiarizados – de preferência figuras históricas. O número de figuras famosas selecionadas deve corresponder ao número de alunos. Se o formador preferir que os alunos trabalhem em grupos, o número de personalidades escolhidas deve corresponder ao número de grupos. Durante todo o exercício, o formador é o moderador.

Depois de fornecer aos alunos a informação necessária sobre persuasão e emoção em falar em público, passe para o exercício e distribua os discursos entre os alunos. Dependendo das preferências, pode ser feito aleatoriamente ou deixar que os alunos escolham por si mesmos. Em seguida, o formador deve escolher um tópico - eles podem preparar tópicos com antecedência ou confiar na criatividade dos alunos. O tema pode ser qualquer coisa desde exigir a reintegração de lições remotas através da venda de bolachas, dos quais o produto será doado a uma cura para cães, até tentar persuadir um parceiro/pai/colega de quarto a adotar um animal de estimação. O exercício é um autoexame de como a emoção e a persuasão funcionam nos discursos.

Dependendo do modo de trabalho escolhido, os alunos trabalharão individualmente, ou deve ser criado espaço para que funcionem em grupos (salas). Cada aluno deve ouvir um discurso atribuído e, em seguida, com base nesse discurso (sobre a forma como a pessoa fala), escrever o seu próprio discurso sobre um tema previamente escolhido. Os alunos devem ter alguns minutos para preparar um breve discurso. Quando o tempo acabar, indivíduos ou representantes de grupos apresentam as suas intervenções no fórum. No final, todos devem dizer qual foi o discurso mais convincente.

Este exercício permitir-nos-á praticar os conhecimentos adquiridos até agora e ver como a forma como falamos afeta a receção do que queremos transmitir exatamente.

REFERÊNCIAS

[1] Batko, A. (2005). *Sztuka perswazji, czyli język wpływu i manipuladorcji* [A arte da persuasão: A linguagem da influência e da manipulação]. Helion, Polónia.
[2] Business Insider (2021, 11 de maio). *Naukowcy mają banalnie prosty sposób na wydawanie się przekonującym* [Os cientistas têm uma maneira trivial de parecer convincente]. https://businessinsider.com.pl/rozwoj-osobisty/kariera/jak-byc-przekonujacym-porada-naukowcow/fp7jn8r.
[3] Shayeb, M., Hussein, K., Hameed, H., & Al-Janabi, H. (2019). A Relação entre a Persuasão e a Teoria do Ato de Fala. *Journal da Al-qadisiya em artes e ciências educacionais,* 18(3), 29-37.
[4] Ślifirska, K. (n.d.). *Jak być bardziej przekonującym* [Como ser mais convincente]. https://www.szkolenia.com.pl/index/artykul/298
[5] Taillard, M. (2000). *Comunicação persuasiva: O caso do marketing*. Trabalhos da UCL em Linguística *12*, 145-174.
[6] WSIiZ w Rzeszowie. (2017, 4 de abril). Jak mówić, żeby nas słuchano? - Prof. Jerzy Bralczyk [Como falamos para que sejamos escutados? https://www.youtube.com/watch?v=TG4ZAGnlPOY.

Módulo 2 | Comunicação não verbal

OBJETIVO	**Aumentar a consciência do poder da comunicação não verbal em público e ensinar a usá-la**		
Lição 1	Após completar esta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
É um gesto bonito.	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Compreender a importância da comunicação não-verbal na comunicação geral	Use o conhecimento adquirido no dia-a-dia	Forneça o conhecimento aos alunos e ajude-os a desenvolvê-lo
Lição 2	Após completar esta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
Conversa de olhos	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Aumente a sua atenção nas expressões faciais	Reconheça melhor os sentimentos reais dos outros	Conscientemente preste mais atenção às expressões faciais dos outros e transmita este conhecimento
Lição 3	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão ...		
Cuidado com o tom, senhor!	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Enumerar como o tom de voz influencia a compreensão das palavras	Adaptar conscienciosamente o tom de voz	Gradualmente aplicar o conhecimento recolhido até agora e partilhá-lo

Módulo 2

Lição 1	É UM GESTO BONITO.
Participantes	Educadores de adultos
Duração	30 minutos

ANTECEDENTES TEÓRICOS

Durante muitos anos, o chamado mito de Mehrabian tem vindo a espalhar-se. De acordo com este mito, as palavras faladas são apenas 7 por cento da mensagem, tom de voz - 38 por cento e linguagem corporal - 55 por cento, com a implicação de que a comunicação não-verbal representava até 93 por cento do total da mensagem. Atualmente, este mito está lentamente a ser desmascarado, e as informações que esclareçam este mito apontam que é impossível dizer com certeza quanto de uma mensagem é comunicação não-verbal porque as pessoas são muito diferentes umas das outras, e diferentes fatores influenciam a própria mensagem de modo que pode ser 100%, 50% ou 10%. Tais mitos precisam de ser esclarecidos, mas não se pode negar que a comunicação não verbal é uma parte importante da comunicação. Podemos ver isto quando o corpo contradiz o que a pessoa está a dizer. Expressões faciais e gestos complementam a mensagem falada.

O tema mais discutido quando se trata de gestos são as nossas poses. Poses podem nos fazer sentir e parecer mais confiantes quando falamos em público. Além disso, não só poses, mas também como estamos, colocamos as mãos e, em geral, os nossos gestos fazem com que as pessoas nos percebam de uma determinada forma. Este comportamento pode muitas vezes ser visto no exemplo dos políticos que falam. Ao fazermos gestos, podemos influenciar a criação da nossa imagem.

Dependendo da situação, fazer gestos pode expressar uma série de coisas - desde o que realmente sentimos, ridicularizar alguém, insultar alguém, apontar o crescimento de alguém, chamar a atenção para um objeto ou uma pessoa. Gestos, portanto, podem ser usados para embelezar uma história, para transmitir informações adicionais sem falar sobre isso, e desta forma, reduzir a pegajosa de um discurso de modo a chamar a atenção para si mesmo.

Depois do formador introduzir aos alunos a parte teórica, os alunos podiam ver o quanto se pode dizer a outra pessoa sem dizer nada.

PRÁTICAS

Que espaço é necessária?	**O que precisa ser previamente preparado?**	**Que materiais são necessários?**
Sala livre	Acesso à Internet webcam	-

ATIVIDADE PROPOSTA

Ouve-me!

Esta tarefa é muito simples tanto para o formador como para os alunos e destina-se a apresentar aos alunos como usar a comunicação não verbal, podemos encorajar ou desencorajar outros a falar em público. Esta atividade também ensina respeito aos oradores e mostra os problemas que todos podem enfrentar quando falam em público.

Em primeiro lugar, o formador deve pedir aos alunos para entrarem em pares. Também podem escolher os pares usando diferentes métodos de agrupamento. Uma vez escolhidos os pares, o formador tem de criar uma sala na qual haverá uma pessoa de cada par. Estas pessoas têm de pensar no que gostariam de partilhar com o seu par - pode ser uma recomendação de um livro ou série, bem como contar sobre um passatempo ou tentar aprender uma habilidade. O formador também deve encorajá-los fazer gestos enquanto falam. Aqueles que ficarem na sala com o formador devem ter uma tarefa diferente. Este grupo deve ouvir atentamente, com entusiasmo e com interesse para os seus parceiros, mas não deve falar a partir do momento em que o parceiro começa a falar. Após esta breve instrução, o formador deve criar salas para cada par e deixá-los passar 5 minutos juntos.

Quando o tempo da tarefa tiver passado, os alunos devem voltar às duas salas. As pessoas que estavam a ouvir devem ser instruídos que desta vez devem falar. Desta vez, as pessoas que falaram antes devem permanecer em silêncio, como eram os seus parceiros antes, mas devem ignorar os seus interlocutores. Podem fazê-lo, por exemplo, olhando para o lado, deixando a câmara, jogando um jogo no telemóvel, ou qualquer outra ação com que possam mostrar aos seus parceiros que não estão a ouvi-los. Agora o formador deve juntar os pares nas salas e deixá-los passar 5 minutos lá novamente.

Ao longo da tarefa, o formador deve mover-se entre diferentes salas para verificar como estão os alunos.

Após 5 minutos, todos devem se encontrar na sala principal para avaliar a tarefa. O formador pede aos alunos, que foram os primeiros a falar, que digam o que sentiram naquele momento. Quando terminarem, o mesmo deve ser feito pelos alunos que foram ignorados durante a sua intervenção. Por último, pergunte ao grupo como se sentiam quando estavam a ouvir atentamente os outros e quando foram ignorados.

O formador deve lembrar-se que, quando os alunos terminarem de falar, os objetivos da tarefa devem ser-lhes apresentados.

REFERÊNCIAS
[1] Bergman, E. (2004). O mito mehrabian. O artigo questiona os pressupostos da linguagem corporal. https://www.presentwithease.com/the-mehrabian-myth.html. [2] Jarmołowicz, E. (2004). Komunikacja niewerbalna: rola gestów ilustruj cych w komunikacji. *Investigações* Linguísticas, *10*, 20-26. https://doi.org/10.14746/il.2004.10.2 [3] Kochan, M. (2020). Język a wizerunek polityczny [Linguagem e imagem política]. *Studia Politologiczne, 45,* 13-35. [4] Kowalczyk, M. (2016, 8 de fevereiro). Mit Mehrabiana — jak to możliwe, że słowa to tylko 7% tego co do nas mówią [O mito mehrabiano - como as palavras são apenas 7% do que nos dizem]. https://medium.com/@MariuszTD/mit-mehrabiana-jak-to-mo%C5%BCliwe-%C5%BCe-wi%C4%99cej-ni%C5%BC-7-tego-co-do-nas-m%C3%B3wi%C4%85-f3a01d05acbf. [5] Lovett, M. (2016, 14 de agosto). Explorando o Mito Mehrabian. https://www.storytellingwithimpact.com/exploring-the-mehrabian-myth/. [6] Nowek, D. (2019, 7 de agosto). Jaki procent komunikacji odbywa się niewerbalnie? [Que percentagem de comunicação não é verbal?] https://www.linkedin.com/pulse/jaki-procent-komunikacji-odbywa-si%C4%99-niewerbalnie-diana-nowek [7] A Poptech. (2011, 2 de novembro). Amy Cuddy: Power Poses. https://www.youtube.com/watch?v=phcDQ0H_LnY

Módulo 2

Lição 2	OS OLHOS FALAM
Participantes	Educadores de adultos
Duração	30 minutos
ANTECEDENTES TEÓRICOS	

Não é sem razão que se diz que os olhos são o espelho da alma. Às vezes basta olhar nos olhos de uma pessoa para saber se está a mentir/se tem medo de algo/se está feliz. Há também um ditado bem conhecido, "amor à primeira vista". Muita coisa nas nossas vidas se resume aos olhos, e quando falamos com as pessoas, podemos aproveitar-nos disto. No entanto, em primeiro lugar, temos de obter o conhecimento adequado, porque este é mais um exemplo de quanta informação o nosso cérebro nos comunica subconscientemente.

Não só os olhos, mas todo o rosto, as expressões faciais mostram o que se passa dentro de uma pessoa, e é por isso que é essencial trabalhar em si mesmo. Ao transmitir conhecimentos, os alunos devem ser lembrados que o que lemos dos rostos das pessoas nem sempre tem de corresponder ao que a pessoa está a sentir. Isto é particularmente importante se entrarem em contacto com pessoas de diferentes áreas culturais, uma vez que expressões e expressões faciais podem diferir dependendo de onde uma pessoa vem, e os alunos precisam ter isso em mente. Expressões faciais também podem ser influenciadas por outros fatores, tais como doenças ou situações pessoais, mas também o caráter da pessoa. Embora o orador não influencie completamente as expressões faciais do público, podem influenciar a forma como são percecionados pelo público.

Os alunos devem ser orientados sobre o que fazer e o que não fazer quando falam em público. Quando se fala em público, é importante mostrar que sabe do que está a falar, mostrando assim a sua confiança. O maior erro que podemos cometer é vaguear com os olhos e baixá-los. Tal ação indica timidez, incerteza e confusão. Antes de trabalhar em como falar com as pessoas, eles poderiam tentar falar com uma pessoa na audiência (por exemplo, alguém que conhece) ou olhar para pontos selecionados. Também devem certificar-se de que não mordem ou lambem os lábios. Deve também ter-se cuidado para manter a boca fechada. Uma boca aberta pode sugerir nervosismo. Outra tarefa desafiante será controlar as próprias pálpebras, já que as pessoas piscam muito mais depressa quando nervosas.

Durante a parte prática, os alunos devem ser capazes de experimentar quantas emoções as pessoas podem expressar com os seus olhos e perceber quão importantes são as expressões faciais.

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala livre	**O que precisa ser previamente preparado?** Fotos Acesso à Internet Lista de emoções webcam	**Que materiais são necessários?** Fotos Lista de emoções webcam
ATIVIDADE PROPOSTA		

Estes olhos podem mentir?

Esta atividade foi concebida para fazer com que os alunos percebam a importância dos olhos na comunicação - e não apenas se alguém está a olhar, mas também a sua expressão. Depois de aprenderem a teoria, eles serão capazes de ver por si mesmos o quanto os olhos dizem e quanto pode ser transmitido apenas pela expressão facial.

Para esta tarefa, o formador deve preparar previamente fotografias de pessoas em duas versões. A primeira versão deve ser apenas um close-up dos olhos da pessoa, e a próxima versão deve mostrar todo o rosto. As fotos devem incluir pessoas de diferentes sexos e idades (quanto mais significativa for a variedade de pessoas nas fotos, melhor). Para esta tarefa, é crucial que cada pessoa na foto expresse uma emoção. O formador deve primeiro mostrar um close-up dos próprios olhos e pedir aos alunos que adivinhem a emoção dessa pessoa. Quando as sugestões pararem, mostrem aos alunos toda a imagem e perguntem o que os fez adivinhar a emoção. Realizar o exercício desta forma com as restantes fotos.

Depois de discutir as imagens, o formador deve apresentar aos alunos a próxima parte da tarefa. O aluno terá de retratar uma emoção usando apenas expressões faciais, e os outros terão que adivinhar qual é a emoção. Para esta parte, o formador deve preparar uma lista de emoções com antecedência, que serão escolhidas aleatoriamente. A emoção atraída deve ser enviada numa mensagem privada para a pessoa que está a atuar. Este aluno apresenta, e os outros adivinham. Quando alguém adivinha, o mesmo deve ser repetido com os próximos alunos.

REFERÊNCIAS

[1] Lewczuk, J. (2007). Rozpoznanie mimicznej ekspresji emocji. Owiny Psychologiczne 3, 5-32. https://www.researchgate.net/publication/335192371_Rozpoznawanie_mimicznej_ekspresji_emocji
[2] Gawda, B. (2018). O Wstęp. Język emocji [Introdução. A Linguagem das Emoções]. *Annales UMCS. Sectio J*, *31*(4), 9-15. http://dx.doi.org/10.17951/j.2018.31.4.9-15.
[3] Konecki, K. (2014). Socjologia emocji według Thomasa Scheffa [Sociologia das emoções de acordo com Thomas Scheff]. Em K. T. Konecki, & B. Pawłowska (Eds.), *Emocje w życiu codziennym. Analiza kulturowych, społecznych i organizacyjnych uwarunkowań ujawniania i kierowania emocjami* [Emoções no dia-a-dia. Uma análise dos determinantes culturais, sociais e organizacionais da divulgação e gestão das emoções,(pp. 11-38). Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. https://www.doi.org/10.13140/RG.2.1.2992.0483
[4] Serviços aliados da Visão (2014, 31 de março). *Como os seus olhos transmitem emoção*. https://www.alliedvisionservices.com/how-your-eyes-convey-emotion/
[5] Rychlowska, M, Zinner, L., Musca, S.C., & Niedenthal, P. M. (2012). *Do olho ao coração: o* contacto visual despoleta a simulação de emoção. *Gaze-In '12: Proceedings of the 4th Workshop on Eye Gaze in Intelligent Human Machine Interaction, outubro, 1-7*. https://doi.org/10.1145/2401836.2401841.

Módulo 2

Lição 3	Cuidado com o tom, senhor!
Participantes	Educadores de adultos
Duração	30 minutos

ANTECEDENTES TEÓRICOS

Através da arte, incluindo o teatro, podemos comunicar as nossas emoções. E que mais, para além da arte, emite tantas emoções e é simultaneamente um transmissor e um valorizador dessa emoção? As técnicas de drama têm um grande potencial para ajudar os alunos a desenvolver habilidades de falar em público e a combater o medo. O drama não só nos desenvolve, como também cria uma ligação entre o ator e o público. O próprio orador, a partir do momento em que entra em palco, torna-se o ator que tem de satisfazer certas expectativas e deixar algo na plateia após a sua atuação. Além disso, praticar técnicas de teatro também ajuda a aumentar a autoconfiança.

Tanto no teatro como no dia-a-dia, percebe-se a importância de um papel desempenhado pelo tom com que as pessoas se dirigem umas às outras. Acontece que não é apenas o tom, mas também o volume e a velocidade que afetam a perceção.

No caso de falarmos com as pessoas com demasiada calma, podemos ser mal compreendidos. Quando falamos muito alto, os destinatários podem sentir-se atacados. Quando falamos muito

rápido, os ouvintes podem ficar confusos e concentrar-se na tentativa de entender o que temos de comunicar em vez de uma compreensão profunda. Pelo contrário, quando falamos demasiado devagar, podemos ofender os ouvintes, pois isso implicará que, de outra forma, não seriam capazes de compreender o que lhes estamos a dizer.

Além disso, o tom da voz também influencia a nossa perceção. As pessoas que falam com uma voz muito alta sugerem a sua superioridade e/ou insegurança, enquanto uma voz baixa sugere falta de conhecimento e mostra que não têm muita experiência no que estão a fazer, e é por isso que é tão importante cuidar da entoação correta. Vale também a pena notar que existem estudos que mostram que, independentemente do que dizemos, as pessoas são quase 100 por cento eficaz em indicar que emoção estava a impulsionar o orador. As emoções escondidas nas frases vieram de pessoas que não eram atores, por isso quanto mais trabalho se dá para praticar o seu tom de voz, menor é a probabilidade de as suas verdadeiras emoções serem descobertas e mais a sua confiança aumentar.

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala livre	**O que precisa ser previamente preparado?** Acesso à Internet Lista de emoções Lista de frases curtas webcam	**Que materiais são necessários?** Listas Computador

ATIVIDADE PROPOSTA

Com licença!

Ao praticar esta atividade, os alunos terão a oportunidade de ver por si mesmos o quanto a forma como dizemos frases específicas influencia a forma como os outros as percebem, uma forma de brincar com a própria voz. Para esta atividade, o formador deve preparar antecipadamente uma lista de várias emoções (cerca de 10), por exemplo raiva, tristeza, vergonha, alegria e outros que não serão tão simples como a desilusão. Outra coisa para o formador preparar são algumas frases curtas (sugeridas 3-5), por exemplo, quero cheesecake, dá-me o sal.

O formador deve apresentar uma lista de emoções no ecrã e pedir a um dos alunos que leia uma destas frases com a primeira emoção da lista. Depois, quando questionados pelo formador, os outros deveriam dizer em que situação a ouviriam. O próximo aluno diz a mesma frase, mas com a emoção número dois, e os outros novamente dizem em que situação poderiam ouvi-la. Desta forma, o formador deve passar por todas as emoções.

A próxima parte baseia-se em acentuar palavras diferentes nas frases. O formador deve pedir a um dos alunos que leiam uma das frases realçando a primeira palavra, depois a seguinte, depois a seguinte e assim por diante até ao final da frase. Os alunos devem agora ser encorajados a dizer como perceberam a mesma frase, sublinhando uma palavra diferente. Repita o mesmo exercício com as restantes frases preparadas pelo formador.

REFERÊNCIAS

[1] Konecki, K. (2014). Socjologia emocji według Thomasa Scheffa [Sociologia das emoções de acordo com Thomas Scheff]. Em K. T. Konecki, & B. Pawłowska (Eds.), *Emocje w życiu codziennym. Analiza kulturowych, społecznych i organizacyjnych uwarunkowań ujawniania i kierowania emocjami* [Emoções no dia-a-dia. Uma análise dos determinantes culturais, sociais e organizacionais da divulgação e gestão das emoções,(pp. 11-38). Łódė: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego. https://www.doi.org/10.13140/RG.2.1.2992.0483.

[2] Marcinkiewicz, A. (2015). A educação dos idosos – o drama como forma de educação não formal, No I. Zakowicz (Ed.) *Teatro, mito e idosos na experiência educativa* (pp. 39-44).

[3] Piękno umysłu. (n.d.). *Ton głosu – co dzięku niemu przekazujemy?* [Tom de voz - o que estamos a comunicar através dela?] https://pieknoumyslu.com/ton-glosu-co-dzieki-niemu-przekazujesz/.

[4] Thompson, W. F. (2010). Comunicação emocional na voz humana. Procedimentos da Cognição Musical II: Conferências de Música e Emoções, Macau, Universidade de São José. https://www.doi.org/10.13140/2.1.2661.5683.

[5] WSIiZ w Rzeszowie. (2017, 4 de abril). Jak mówić, żeby nas słuchano? - Prof. Jerzy Bralczyk [Como falamos para que sejamos escutados? https://www.youtube.com/watch?v=TG4ZAGnlPOY.

Módulo 3 | Técnicas de Narração

OBJETIVO	**Apresentar as regras básicas e douradas da comunicação verbal aos educadores e proporcionar-lhes tarefas práticas que desenvolvam a sua capacidade de comunicação**		
Lição 1	Após completar esta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
Fale-me de si mesmo.	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Evitar erros em autoapresentações	Apresentem-se de uma forma interessante e original	Use conhecimentos e competências adquiridos ao mesmo tempo que se apresenta automaticamente e ensine a sentir-se melhor ao fazê-lo
Lição 2	Após completar esta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
Obtenha o efeito WOW	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Enumerar os fatores-chave de uma história interessante	Trabalhem na sua própria narrativa e criem boas histórias	Impressionar e inspirar os ouvintes com o discurso preparado
Lição 3	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão ...		
Venda-me a história	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Usar conscientemente as regras de ouro de falar com as pessoas e ser convincente	Aplicar habilidades de narração na vida real	Aumentar a sua autoconfiança, impressionar os ouvintes

Módulo 3

Lição 1	FALE-ME DE SI MESMO.
Participantes	Educadores de adultos
Duração	30 minutos

FUNDO TEÓRICO

O mais importante é "vender-se bem". Mas como? Além disso, como falar sobre si mesmo? Na verdade, por que falar sobre si mesmo? Estas são as perguntas que os alunos devem obter respostas para tomar esta lição.

Em primeiro lugar, é essencial saber que, falando de nós mesmos, podemos inspirar confiança no público e, portanto, também no seu interesse. As pessoas são muito mais propensas a confiar em alguém que conhecem ou em alguém que seja honesto com eles. Tal pessoa desperta simpatia, e quando alguém desperta simpatia, é muito mais provável que seja ouvida.

Também é importante mostrar-se como especialista na sua área, como uma pessoa que sabe do que está a falar, tem uma paixão, quer desenvolvê-la e partilhá-la com os outros, e além disso sente-se confiante e confortável naquilo que faz. No entanto, não minta sobre isso porque a confiança, o interesse e a autoridade são muito mais fáceis de perder do que construir.

Quando falamos de algo, devemos dizer a verdade e não atribuir a nós mesmos conhecimentos ou habilidades que não temos. Também não nos devemos gabar ou comparar com os outros; quando queremos dizer algo sobre nós mesmos, devemos fazê-lo para que os outros nos julguem por si mesmos. A melhor maneira de o fazer é contar uma história sobre um evento (ver Lição 3 para detalhes sobre narrativa). A modéstia exagerada também não é recomendada quando se fala de factos, não devemos negar-nos méritos, realizações ou competências, e quando constatamos que um dos nossos ouvintes conhece o assunto e está disposto a falar, devemos reconhecê-los.

É igualmente importante referir à plateia que não devem falar apenas sobre si mesmos, a menos que lhes seja pedido que o façam, e quando lhes for solicitado que o façam, devem aplicar as recomendações acima mencionadas.

Então, o que devem dizer quando falam de si mesmos? Acima de tudo, não falar mal de si mesmo, mas não negar os seus fracassos. É melhor mostrar que o orador também é humano e sabe o que está a fazer quando fala de si mesmo.

Mostramos que sabemos o nosso trabalho e que também somos humanos. A chave é permanecer natural, não nos elevarmos acima dos outros, e simplesmente sermos amáveis.

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala livre	**O que precisa ser previamente preparado?** Acesso à Internet webcam	**Que materiais são necessários?** Canetas e papel lápis de coloração (opcional)

ATIVIDADE PROPOSTA

Jogo Autobiográfico

Deixar os alunos habituarem-se a contar histórias e lutar contra o jogo autobiográfico de Duccio Demetrio parece ser o mais adequado para o propósito desta lição.

Dos 30 exercícios propostos no texto-fonte, o exercício descrito nesta secção é uma combinação de dois deles, adaptados às necessidades e possibilidades do curso online. Dependendo das restrições de tempo e dos desejos dos alunos, o formador pode oferecer um resumo gráfico de ambos os exercícios.

O exercício destina-se a ajudar os alunos a falarem sobre si mesmos, familiarizá-los com ele e mostrar-lhes como fazê-lo livremente. A primeira parte do exercício baseia-se no passado dos alunos e requer escrita dinâmica, enquanto a segunda parte refere-se a quem são agora - nesta fase, o formador deve determinar o tempo que os alunos têm para completar a tarefa (espera-se que sejam cerca de 10 minutos). A parte final, opcional, é um exercício que pode ser tratado como uma forma de resumo através da compilação das tarefas anteriores. Vale a pena introduzir este elemento devido ao seu grande potencial de autoapresentação e ao exercício de paráfrases. Além disso, tendo concluído as tarefas anteriores, os alunos devem sentir-se mais à vontade nesta fase.

Para começar, o formador deve pedir aos alunos que pensem num evento da sua vida e os deixem com este pensamento por cerca de 30 segundos. Então diga aos alunos que a sua tarefa é descrever o evento em que pensaram. Idealmente, deviam escrever tudo sobre isso, ininterrupto, para escrever através da sua cabeça. O formador deve dá-los até 10 minutos. Depois deste tempo, cada aluno lê o que escreveu e explica porque é que estas situações foram as suas escolhas.

Para a próxima tarefa, os alunos também devem ter tempo para a completar. Os alunos devem agora descrever-se - desvantagens, vantagens, interesses, trabalho, o que fazem nos seus tempos livres, etc. Devem ser instruídos a incluir a sua atitude em relação a si próprios neste domínio. Após o exercício anterior, a maioria deles provavelmente estará preparada para que o que escrevem tenha de ser lido no fórum, mas o que escrevem é apenas para eles. Isto, no entanto, é algo que os alunos devem ser informados após o exercício. Realizaram, assim, uma avaliação automática.

O passo final é traçar o caminho da sua vida. O formador deve permitir aos alunos uma completa liberdade de ação - pode ser um rio, um caminho, uma autoestrada, etc. O caminho é suposto retratar a sua vida, nele eles são para desenhar os eventos mais importantes. Um simples esboço com símbolos e uma rota é suficiente. Cinco minutos é suficiente para o desenho. Depois de o tempo acabar, o formador deve pedir aos alunos que mostrem o desenho e descrevam esta estrada para os outros.

REFERÊNCIAS
[1] Buczak, L. (2020, 4 de agosto). Jak mówić o sobie i nie brzmieć jak arrogante [Como falar de si mesmo e não parecer arrogante]. https://leszekbuczak.pl/jak-mowic-o-sobie-i-nie-brzmiec-jak-arogant/ [2] Demetrio, D. (1999). *Zabawa na tle życia – gra autobiograficzna w edukacji dorosłych* [O jogo da vida. Kit autobiográfico]. (A. Skolimowska, Trans.). Impuls. (Obra original publicada em 1999). [3] WSIiZ w Rzeszowie. (2017, 4 de abril). Jak mówić, żeby nas słuchano? - Prof. Jerzy Bralczyk [Como falamos para que sejamos escutados? https://www.youtube.com/watch?v=TG4ZAGnlPOY.

Módulo 3

Lição 2	OBTER QUE WOW EFEITO
Participantes	Educadores de adultos
Duração	30 minutos

FUNDO TEÓRICO
Contar histórias, que é o tema principal deste módulo, é na verdade a comunicação colorida e vívida de uma determinada história. A narrativa bem gerida pode ser uma ferramenta poderosa tanto para organizações como para indivíduos. Com a ajuda de narrativa, uma grande variedade de conteúdos pode ser comunicada de uma forma interessante e criativa, tanto tradicionalmente como virtualmente (narrativa digital). A vantagem mais importante da narrativa é que pode ser usada para se envolver e conectar-se com o público. É frequentemente utilizado em campanhas publicitárias, mas este não é o único ambiente onde pode ser encontrado, e com ele pode-se criar um verdadeiro efeito WOW. Ao introduzir os alunos a contar a história, estes devem ser introduzidos na sua estrutura, ou seja, como contar uma história da forma correta. O mais importante para contar aos alunos é que cada história bem contada deve conter os seguintes elementos: inicio → problema → uma tentativa falhada, ou tentativas, de resolver esse problema → solução para o problema → conclusão. Outra forma de contar a história é usar o seguinte esquema: partida→ iniciação → voltar O outro aspeto importante que precisa de ser mencionado é que uma história pode ser contada de três maneiras:

1) como narrador; 2) utilizar personagens; 3) utilizar media.

Vale também a pena referir que a história não tem de ser contada diretamente - contando uma história, também podemos responder a perguntas - para ser compreendida e que certos elementos aumentam o interesse da história. Ao procurar mais fontes, somos capazes de identificar alguns pontos comuns de boa narrativa: um ponto de vista definido; emoção - apelos aos pensamentos e sentimentos das pessoas; estilo narrativo adaptado ao público; mencionar falhas; refere-se a experiências reais.

Contar histórias é uma forma que o fará destacar-se da multidão e tornar-se memorável. Por esta razão, vale a pena usá-lo para construir uma boa reputação.

PRÁTICAS

Que espaço é necessária?	**O que precisa ser previamente preparado?**	**Que materiais são necessários?**
Sala livre	Acesso à Internet webcam	Película anexa

ATIVIDADE PROPOSTA

Eu sei disso!

Esta tarefa requer mais envolvimento dos alunos. A tarefa pode ser executada de duas formas: 1) utilizando textos culturais, mas os mais populares que todos reconhecerão; 2) Os alunos podem tentar inventar a sua própria história (versão recomendada).

No início, o formador deve apresentar os objetivos da tarefa, ou seja, tentar criar e apresentar uma história por si só, que terá a estrutura de uma boa história, ou seja, preservará os princípios da narrativa e do interesse do público. O tempo que os alunos terão de preparar a história deve ser especificado previamente, e a forma de trabalhar deve ser escolhida. Os alunos podem apresentar uma história bem conhecida usando comunicação verbal e não verbal e deixar que outros adivinhem qual é a história, ou podem criar a sua própria história e deixar que os outros alunos expliquem sobre o que é a história. De forma a explicar aos alunos como seria uma história destas numa versão profissional, o formador pode mostrar aos alunos o spot publicitário anexado à Allegro, uma plataforma polaca de e-commerce online.

Inglês para principiantes| O que procura no Natal?

Toda a estrutura da história pode ser observada no anúncio acima. O formador pode dividir os alunos em grupos de até 4 pessoas, por exemplo, atribuindo-os aleatoriamente a salas separadas, deixando-os decidir por si mesmos, ou por nós um método de agrupamento à sua escolha. A partir de agora,

os alunos trabalham em grupos, com o formador a mover-se entre as salas e a prestar assistência, se necessário.

Quando o tempo passa, um dos grupos apresenta o resultado do seu trabalho para o fórum e os outros alunos tentam adivinhar a história ou explicar o que a história foi destinada a transmitir. Uma vez concluída a tarefa, os outros grupos fazem o mesmo. O formador atua como moderador.

REFERÊNCIAS

[1] O Allegro. (2016, 28 de novembro). *Inglês para principiantes | Czego szukasz w Święta?* [Inglês para principiantes | O que procura no Natal?] https:// www.youtube.com/watch?v=tU5Rnd-HM6A.

[2] Norris, D. (2021). *Storytelling (nie tylko) w biznesie. 10 prostych kroków do niezapomnianej opowieści* [The Storytelling Code: 10 Simple Rules to Shape and Tell a Brilliant Story]. (M. Witkowska, Trans.). MT Biznes. (Obra original publicada em 2021).

[3] Bouchrika, I. (2021, 14 de fevereiro). Narrativa Digital: Benefícios, Exemplos, Ferramentas & Dicas. https://research.com/education/digital-storytelling.

[4] Serrat, O. (2017). Contar histórias. Em *Soluções de Conhecimento* (pp. 839-842). Singapura: Springer Singapura. https://doi.org/10.1007/978-981-10-0983-9_91.

[5] Bielecka, A. (2021). *O sztuce opowiadania historii. Wykorzystanie storytellingu w kampaniach społecznych i reklamach komercyjnych* [On the Art of Storytelling: The Use of Storytelling in Social Campaigns and Commercial Advertising]. *Com.Press*, *4*(1), 68-87. https://doi.org/10.51480/compress.2021.4-1.261.

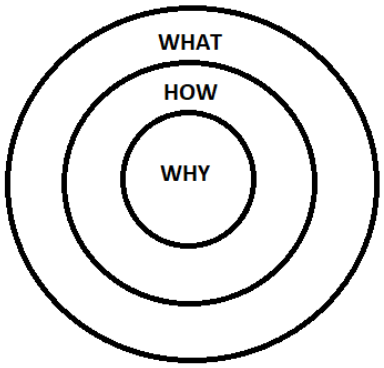
[6] Kendall, J.E., & Kendall, K. E. (2012). Narrador como método qualitativo para a investigação do IS: Anunciando o Heroico e Ecoando o Mítico. *Australasian Journal of Information Systems*, *17*(2). https://doi.org/10.3127/ajis.v17i2.697.

Módulo 3

Lição 3	VENDA-ME A HISTÓRIA
Participantes	Educadores de adultos
Duração	30 minutos
ANTECEDENTES TEÓRICOS	

As pessoas podem falar lindamente, usar palavras bonitas, articular perfeitamente, conhecer a retórica, e a persuasão, dominar expressões faciais e gestos na perfeição, e parecer confiantes. No entanto, isto pode substituir tudo o que queremos dizer? Não necessariamente. A forma como falamos também é importante.

Um excelente exemplo de como uma história pode ser vendida é o "Círculo Dourado" de Simon Sinek. Uma história contada de várias formas pode ser recebida de forma diferente, por isso vale a pena considerar o efeito que pretende alcançar. O modelo Círculo Dourado pede à história para se focar em três perguntas: o quê? como? e porquê? (queremos dizer algo)



Como pode ver pela imagem acima, cada uma destas questões leva-nos a aprofundar o significado da declaração. Este modelo propõe começar a história a partir do meio, o porquê, não o que queremos dizer. Estamos a falar de declarar o nosso propósito e aquilo em que acreditamos. Este procedimento torna-nos muito mais convincentes para os outros porque nos abrimos a eles. Mais uma vez, isto é influenciado pela estrutura e funcionamento do cérebro humano, o que dá aos falantes muito espaço para trabalharem nas suas capacidades.

Este modelo pode ser uma inspiração para mais trabalhos, uma vez que é usado pelos líderes.

Vídeo recomendado:

Como grandes líderes inspiram ação | Simão Sinek

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala livre	**O que precisa ser previamente preparado?** Acesso à Internet webcam	**Que materiais são necessários?** Filmes em anexo
ATIVIDADE PROPOSTA		

Tu consegues!

Agora que passou a teoria aos alunos, está na hora da prática. Pode iniciar a tarefa apresentando aos alunos o seguinte clip do filme O Lobo de Wall Street.

O Lobo de Wall Street - Venda-me esta caneta

Depois de mostrar o clip, o formador deve encorajar os alunos a discutir. Devem tentar apontar o maior número possível de erros que as pessoas no vídeo cometeram quando se trata da arte da persuasão. Quando a discussão terminar, o seguinte clip deve ser incluído.

Venda-me esta caneta - Wolf of Wallstreet

O formador deve fazer uma pergunta aos alunos para o vídeo que assistiram: O que fez o homem que conseguiu 'vender' a caneta? O ponto-chave é que ele próprio criou o problema e depois vendeu-lhe uma solução.

Agora, a tarefa dos alunos será escrever um breve discurso sobre qualquer assunto - pode ser um anúncio para um produto, uma tentativa de desencorajar alguém de fazer algo, uma palestra de história, etc. O discurso escrito será apresentado ao fórum. Os alunos terão de apresentar os seus discursos escritos no fórum. O formador deve salientar que devem usar todas as técnicas que aprenderam até agora para o fazer. O tempo que os alunos terão de preparar deve ser definido.

Após cada apresentação, o formador deve incentivar outros alunos a indicar quais as técnicas aprendidas que apareceram nesse discurso e que estavam em falta, embora pudessem ter sido usadas.

A tarefa fornece um resumo do conhecimento recolhido até agora, e os alunos podem verificar o seu progresso.

REFERÊNCIAS

[1] AkwGibbs. (2014, 14 de março). *Vende-me esta caneta, Lobo de Wallstreet*. https://www.youtube.com/watch?v=9UspZGJ-TrI.
[2] Penn, A. (2020, 31 de janeiro). Círculo Dourado de Simon Sinek - O Guia De Negócios Completo. https://www.shortform.com/blog/simon-sinek-golden-circle/.
[3] O Shouaipo. (2014, 14 de março). O Lobo de Wall Street. https://www.youtube.com/watch?v=nCfntaYBeqs.
[4] Straker, K., & Nusem, E. (2019). Conceber propostas de valor: Uma exploração e extensão do modelo 'Golden Circle' de Sinek. *Jornal de Design Business & Society 5*(1), 59-76. https://doi.org/10.1386/dbs.5.1.59_1
[5] O TED. (2010, 4 de maio). Como grandes líderes inspiram ação | Simon Sinek. https://www.youtube.com/watch?v=qp0HIF3SfI4
[6] O Toolshero. (2014, 9 de dezembro). Círculo Dourado (Sinek). https://www.toolshero.com/leadership/golden-circle/

Módulo 4 | Discurso eficaz e envolvente

OBJETIVO	**Apresentar os principais aspetos da preparação da fala abrangendo temas de estrutura da fala, análise de audiência e métodos de entrega de discursos.**		
Lição 1	Após completar esta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão…		
Vamos nos preparar	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Delinear aspetos básicos da análise do público	Identificar cinco fases de preparação da fala	Fornecer conhecimento aos alunos
Lição 2	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
Vamos escrever a palavra	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Compreender os riscos e ameaças que podem ocorrer durante o planeamento da fala	Escreva e apresente um discurso estruturado	Apoiar os alunos no desenvolvimento de competências necessárias para escrever um discurso
Lição 3	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
Aqui está!	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Compreender a importância da entrega da fala	Identificar quatro métodos de entrega de discurso	Motivar os alunos a reconhecer e aplicar métodos de entrega de discursos

Módulo 4

Lição 1	VAMOS NOS PREPARAR.
Participantes	Educadores de adultos e comunitários
Duração	30 minutos
FUNDO TEÓRICO	

A preparação da fala pode ser reduzida a cinco pontos:

1. Pensar – determinar o propósito (por que quer preparar o discurso), qual é a mensagem central, qual é a tese e quem é o público;
2. Investigação – recolha de informação, investigação, determinação da tese na sua forma final
3. Composição – identificar os principais pontos, preparar a introdução (convencer o público de que o tema é importante para eles) e concluir, preparar ajudas visuais, escrever o discurso
4. Ensaiar – aprender o conteúdo, adicionar gestos, encenação, ênfase vocal, e procurar um feedback
5. Revise – aplicação de correções e discurso final

Como é mostrado acima, preparar um discurso envolve muitos passos, requerendo habilidades específicas. Mas um dos passos mais importantes, mas muito difíceis, é a **análise do público** – o processo de recolha de informação sobre os membros do público. O elemento mais importante de um discurso é o público. O tema do discurso pode ser interessante para o apresentador, mas se não corresponder às necessidades do público, e não corresponder aos seus valores, crenças, expectativas e opiniões pode levar a uma completa falta de interesse do público no discurso.

De acordo com a Saylor Academy, a análise do público pode focar-se em três aspetos:

- Demografia do público - idade, sexo, etnia, educação, religião, estatuto económico, adesão ao terreno
- Psicográficos do público – valores, crenças, atitudes, comportamentos, preconceitos
- Análise de audiência situacional – relacionada com a situação específica.
    - Relacionado com o público – o propósito do público (por que estão aqui), tamanho (quantas pessoas vieram ouvir), nível de interesse
    - Relacionado com o ambiente – como é o ambiente físico, o tamanho do auditório, como é que o "palco" parece (há um pódio ou microfone), e é possível utilizar ajudas visuais.

Vale a pena referir que a demografia do público e a psicográfica estão fortemente relacionadas com muitos tipos de enviesamentos e simplificações excessivas. O educador deve estar ciente de que a avaliação se baseia em experiência subjetiva prévia. O tipo básico de preconceitos e de simplificações excessivas é o estereótipo - visão demasiado generalizada e simplificada de um determinado grupo social, distinguido com base numa característica facilmente observável (género, raça, nacionalidade, classe social, profissão). Os educadores devem estar conscientes dos estereótipos na cultura de onde provêm e na qual funcionam. Ter consciência dos estereótipos utilizados reduz a frequência com que o uso de estereótipos ocorre durante o processo de análise.

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala de treino	**O que precisa ser previamente preparado?** Cartas com temas controversos do discurso.	**Que materiais são necessários?** Cartões com tópicos, pelo menos tantos quantos são alunos.
ATIVIDADES PROPOSTAS		

Método socrático

Preparação: formador prepara pequenos cartões contendo temas controversos, por exemplo.

- proibir o consumo de carne;
- proibição de automóveis a gasolina;
- proibição de todas as religiões;
- a Terra é plana

Os tópicos não devem ser visíveis para os alunos (dobre as cartas ou coloque-as num saco opaco)

1. O formador divide os alunos em pares, em que uma pessoa será o orador e a outra o entrevistador.
2. O orador tira um cartão com um tema controverso.
3. O orador toma uma posição oposta à sua (ou seja, se na vida real é vegetariano - para efeitos da cena, acredita que todos devem comer carne), e começa a apresentar o tema sem preparação, improvisando.
4. O trabalho do entrevistador é questionar o orador fazendo perguntas desconfortáveis, por exemplo, o que há de errado/bom nisso

O tema do discurso não deve coincidir com as crenças do orador, e o orador não tem oportunidade de se preparar para a tarefa.

REFERÊNCIAS

[1] Dlugan, A. (2008). Preparação da fala #1: Como preparar uma apresentação. http://sixminutes.dlugan.com/speech-preparation-1-how-to-prepare-presentation/

[2] Jerz, D. G. (2018). *Apresentações Orais: Dicas sobre como fazer um discurso para a escola ou para o trabalho.* https://jerz.setonhill.edu/writing/technical-writing/oral-presentations-tips/

[3] Ortiz, J. (2019). *Um modelo de cinco passos para a preparação da fala.* https://community.macmillanlearning.com/t5/communication-blog/a-five-step-model-for-speech-preparation/ba-p/5229

[4] Academia Saylor. (2012). Três Tipos de Análise de Audiências. https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s08-audience-analysis.html

[5] Wojciszke, B. (2018). *Psicologia społeczna* [Psicologia Social]. Académico

Módulo 4

Lição 2	VAMOS À ESCRITA DO DISCURSO.
Participantes	Educadores de adultos e comunitários
Duração	30 minutos

ANTECEDENTES TEÓRICOS

A escrita do discurso é um processo de utilização de gramática e expressões adequadas para transmitir a mensagem ao destinatário. Para que um discurso seja compreensível, o seu conteúdo deve ser claro, coerente e organizado. Deve ser constituída por três partes:

- A introdução
- O corpo
- A conclusão

Os alunos podem pensar na escrita do discurso como um processo semelhante a escrever um ensaio. O orador precisa entender o propósito do discurso e planear o conteúdo do discurso tendo em conta a análise do público e o prazo ou o comprimento necessário.

A introdução: Nesta parte, o apresentador apresenta o público ao que lhes quer contar. Primeiro, o apresentador tem de chamar a atenção do público – isso poderia ser alcançado apresentando uma citação cativante, contando uma história ou anedota (ou uma piada, se o apresentador se sentir confortável), fazendo uma pergunta, apresentar estatísticas. Então é hora de introduzir o tema e explicar por que é importante e o que o público vai aprender. O ponto crítico da introdução é estabelecer a credibilidade do apresentador (se o apresentador é credível – tem o conhecimento e experiência) convencendo o público de que quem apresenta é envolvente e de confiança.

O corpo: A mente humana é capaz de manter sete mais/menos dois elementos na memória de curto prazo (MCP) (MCP contém pequenas peças de informação por um curto período – em menos de um minuto, e depois pode transferir dados para memória de longo prazo ou para a sua). Portanto, é crucial limitar os principais pontos do discurso a 2-3 (máximo de 5 para discursos mais longos) – Se a pessoa que faz o discurso tiver mais pontos, o público não se lembrará deles. Os principais pontos devem ser fornecidos com detalhes de apoio que contenham factos, declarações e exemplos. O primeiro ponto principal do corpo deve ser o mais forte, já que a mente humana, ao converter os dados para memória de longo prazo, cede ao efeito primado (preconceito primado) – uma tendência para recordar informações que foram apresentadas primeiro melhor do que a última informação apresentada.

A conclusão: Resume os principais pontos do discurso, recordando a tese/tópico. Além do enviesamento primaz mencionado na parte do corpo, a mente humana tende a cair no efeito de recessão – a tendência para recordar a informação apresentada mais tarde melhor do que a informação primária. Vale a pena recordar que a introdução pode ser lembrada melhor do que a introdução e o corpo do discurso. Talvez seja útil referirmo-nos às áreas abordadas na introdução. As declarações resumidas devem levar à reflexão, à mudança de atitude ou ao desejo de aprender uma lição com o discurso. Por conseguinte, vale a pena introduzir o apelo à ação no final do discurso.

Embora a estrutura do discurso se assemelhe à estrutura de um ensaio, vale a pena recordar que o discurso é uma forma narrativa destinada a contar uma história envolvente. As secções individuais devem ser abrangentes, mas concisas. Apresentadas de forma dinâmica e clara.

PRÁTICAS

Que espaço é necessária?	**O que precisa ser previamente preparado?**	**Que materiais são necessários?**
Sala de treino	-	Flipchart, marcadores

ATIVIDADES PROPOSTAS

Delineie os princípios básicos de uma estrutura da fala e identifique os riscos e potenciais erros que possam ocorrer durante o planeamento da fala

A escrita da fala é um processo de utilização de gramática e expressões adequadas para transmitir a mensagem ao destinatário. Para que um discurso seja compreensível, o seu conteúdo deve ser claro, coerente e organizado. Deve ser constituída por três partes:

- A introdução;
- O corpo;
- A conclusão.

1. O formador divide os alunos em grupos de três. Cada grupo recebe um flipchart e marcadores
2. Os alunos escrevem secções de estrutura da fala e seus elementos de acordo com a teoria apresentada na secção "antecedentes teóricos ".
3. No passo seguinte, os alunos em grupos devem refletir sobre os riscos e erros que podem ocorrer enquanto planeiam partes específicas da secção de cada discurso e, em seguida, anotá-los.
4. Quando todos os grupos tiverem concluído as suas conclusões, deve realizar-se uma discussão em grupo para resumir o exercício e refletir em conjunto sobre como evitar erros e riscos específicos e o que prestar especial atenção ao ensinar aos alunos do curso como preparar um discurso envolvente, ordenado e coerente.

LINKS ÚTEIS:

[1] Equipa de Conteúdos de Ferramentas Mentais. (n.d.). *10 Erros comuns de apresentação.* https://www.mindtools.com/pages/article/presentation-mistakes.htm
[2] Academia Saylor. (2012). *Introduções Importam: Como Iniciar um Discurso De forma Eficaz.* https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s14-concluding-with-power.html
[3] Academia Saylor. (2012). *Criação do Corpo de Um Discurso.* https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s13-creating-the-body-of-a-speech.html
[4] Academia Saylor. (2012). *Concluindo com a Energia.* https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s12-introductions-matter-how-to-be.html

REFERÊNCIAS
[1] Asch, S. (1946). Formando impressões de personalidade. *Revista de Psicologia Anormal e Social,* 41, 258-290. [2] Delaney, P.F., Verkoeijen, P. P. J. L., Spirgel, A. (2010). Efeitos de espaçamento e teste: Uma revisão profundamente crítica, longa e às vezes discursiva da literatura. Psicologia da Alunosagem e Motivação. 53. 63-147. [3] Miller, G.A. (1956). O número mágico sete mais ou menos dois: alguns limites na nossa capacidade de processamento de informação. *Análise de Psicologia,* 63*(2),* 81-97. [4] Murdock, B.B. O efeito de posição em série da chamada livre. *Revista de Psicologia Experimental*. 64*(5)*, 482-488. [5] Langan, J. (2014). *dez passos para avançar habilidades de leitura universitária.* Imprensa townsend [6] Telg, R., Perry, L. (2021). *Escrita de Discurso e Tipos de Discursos.* https://edis.ifas.ufl.edu/pdf/WC/WC116/WC116-Dsiruwnwpj.pdf

Módulo 4

Lição 3	AQUI ESTÁ!
Participantes	Educadores de adultos e comunitários
Duração	30 minutos

ANTECEDENTES TEÓRICOS
A apresentação do discurso é um dos elementos finais na preparação da comunicação em público, o que pode fazer com que pareça menos significativo. Ainda assim, não há como negar que é tão importante como os passos anteriores. As fases anteriores do processo de comunicação são mais amplamente comentadas e parecem ser mias de trabalho intensivo (afinal, o conteúdo do discurso já passou na fase de planeamento, investigação e polimento), a apresentação do discurso foi um pouco marginalizada - afinal, o seu discurso é tecnicamente perfeito, o que poderia ser difícil de o entregar perante uma audiência? Embora a apresentação do discurso possa parecer simplesmente falar (e ler), contém outro aspeto essencial – conectando-se com o público (contacto visual, ênfase vocal, pausas significativas). Ler tira o discurso da interpretação não verbal A forma como o conteúdo é apresentado é tão importante como a própria mensagem. Mesmo o discurso mais inspirador lido de um pedaço de papel não vai conquistar uma audiência. No entanto, vale a pena saber que existem algumas exceções a esta regra, e há situações em que ler a mensagem é até aconselhável: – A mensagem diz respeito a questões técnicas significativas e complexas; – Quando o mundo inteiro está a ouvir, e as circunstâncias estão relacionadas com protocolos e etiquetas internacionais; – O discurso é apresentado em nome de outra pessoa. Noutros casos, o discurso deve ser proferido, não lido a partir de uma folha.

A apresentação do discurso é inseparável de tópicos de comunicação verbal (*Modulo 1 – Comunicação Verbal*) e comunicação não verbal (*Módulo 2 – Comunicação não-verbal*). Pode aborrecer o público se o menosprezar ou confundir o público se dramatizar demasiado a apresentação. A apresentação do discurso tem a ver com o equilíbrio entre a comunicação verbal e não-verbal.

Outros aspetos importantes são os métodos de entrega da fala.

- **Improvisado** – curto e o mais espontâneo dos métodos de apresentação, ocorre geralmente numa situação de "diga algumas palavras sobre si mesmo". Há pouco (ou nenhum) tempo para preparar e organizar os pensamentos, por isso tenha em mente que há um alto risco de excitação da ansiedade. O discurso deve consistir em 3 elementos:
  - Introdução (chamar a atenção do público, introdução do tópico, introdução do orador);
  - Corpo (dois - três pontos principais sobre o tema);
  - Conclusão (resumo, chamada à ação, pensamento final).
- **Extemporâneo** – preparado antecipadamente, discurso ensaiado, usando breves notas. As notas de curso permitem que o orador siga o plano de fala sem perder o contacto com o público (o que acontece ao ler manuscritos inteiros). Permite que o orador seja mais flexível e responda ao feedback do público, ou seja, quando prestar atenção à expressão do público, poderá notar se o tópico de que fala requer mais explicação).
- **Manuscrito** – ler mensagem escrita palavra por palavra. Toda a atenção do apresentador está focada no texto à sua frente (em alternativa, por vezes é deslocado para ajudas visuais). Como já foi referido – por vezes este método é útil, por isso vale a pena lembrar que normalmente não é desinteressante para o público.
- **Memorizado** - recitação de uma mensagem escrita da memória. O Apresentador não tem notas, por isso é mais fácil manter contacto visual com o público e mover-se livremente através do palco. Os perigos potenciais deste método são um alto risco de apresentação monótona (sem pistas vocais) ou o ritmo demasiado rápido de falar; o apresentador pode ficar em branco ou alterar o estilo de entrega se esquecer o texto.

O método de apresentação do discurso depende do contexto, do público e do propósito.

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala de treino	**O que precisa ser previamente preparado?** Lista de tópicos	**Que materiais são necessários?** Lista de tópicos

ATIVIDADES PROPOSTAS

Explique-me...

Preparação: o formador prepara cartões com tópicos improvisados e grupos-alvo, por exemplo:

- Explicar às crianças do jardim-de-infância o que é a inflação;
- Explicar aos alunos do programa de doutoramento porque devem lavar as mãos depois de voltarem para casa.

1. O formador divide os alunos em grupos de três.

2. Cada grupo desenha uma carta e não a mostra aos outros grupos. Os alunos têm de se lembrar do tema do discurso e do grupo-alvo.
3. Cada grupo tem 3 minutos para preparar um discurso sobre o tema sorteado.
4. Um aluno de cada grupo apresenta o discurso/adaptação improvisada do conteúdo às características do grupo-alvo sorteado.
5. Os alunos dos outros grupos tentam determinar qual era o tema do discurso e do grupo-alvo. Refletem também se o discurso seria adequado para o grupo-alvo desenhado – por que razão seria adequado? Por que não seria apropriado?
6. Quando todos os grupos apresentaram os seus discursos preparados, o formador resume o jogo sublinhando a importância de combinar o conteúdo com o público.

LINKS ÚTEIS

[1] Barnard, D. (2021). *Como fazer um discurso improvisado, com exemplos*. https://virtualspeech.com/blog/how-to-give-an-impromptu-speech
[2] Barot, H. (2020). *Como fazer um discurso improvisado: Um guia abrangente*: https://franticallyspeaking.com/deliver-an-impromptu-speech/
[3] Bennetch, R., Owen, C., Keesey, Z. (2021). *Comunicação Profissional Eficaz: Uma abordagem retórica.* https://openpress.usask.ca/rcm200/
[4] Universidade de Minnesota (2013). *A fazer um discurso.* https://open.lib.umn.edu/communication/part/chapter-10-delivering-a-speech/

REFERÊNCIAS

[1] Bennetch, R., Owen, C., Keesey, Z. (2021). *Métodos de Entrega de Discurso.* https://openpress.usask.ca/rcm200/chapter/types-of-speeches/

[2] Academia Saylor. (2012*).* https://saylordotorg.github.io/text_stand-up-speak-out-the-practice-and-ethics-of-public-speaking/s17-delivering-the-speech.html

[3] Universidade de Minnesota (2013). *Métodos de entrega e sessões de prática.* https://open.lib.umn.edu/communication/chapter/10-2-delivery-methods-and-practice-sessions/

Módulo 5 | Estratégias para superar o medo e a ansiedade

OBJETIVO	**Para apresentar o tema do controlo da respiração, técnicas de relaxamento, técnicas para superar o pânico do palco e introduzir tópicos relacionados com a inteligência emocional**		
Lição 1	Após completar esta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão…		
Observe a sua mente e respire	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Use o conhecimento sobre o efeito de stress no corpo para superar os efeitos colaterais do stress	Controlar pensamentos durante uma situação stressantes e redirecioná-los para usá-los para vantagem própria	Forneça o conhecimento aos alunos e ajude-os a superar o stress
Lição 2	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
Não entre em pânico, sinta e relaxe	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Compreenda os mecanismos para superar o pânico do palco	Reconhecer sintomas de medo do palco	Apoiar os alunos na superação do medo do palco
Lição 3	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
Superar o dualismo e transcender as emoções	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Nomes indicadores da diversidade emocional e diferenças individuais na expressão das emoções	Reconhecer os estados emocionais de si próprio e os estados emocionais dos outros.	Aplicar o conhecimento relacionado com a inteligência emocional no trabalho de um educador

Módulo 5

Lição 1	OBSERVE A SUA MENTE E RESPIRE
Participantes	Educadores de adultos e comunitários
Duração	30 minutos

ANTECEDENTES TEÓRICOS

Podemos gerir as nossas emoções, não temos de ceder a elas. Reconhecendo e nomeando corretamente as emoções que surgem no nosso corpo, somos capazes de controlar os seus efeitos e usá-los a nosso favor. O que devemos saber sobre emoções para controlá-las e não as deixar controlar-nos?

Autorregulação emocional

A autorregulação emocional é uma competência relacionada com a capacidade de controlar as nossas emoções, pensamentos e comportamentos no caminho para alcançar o estado desejado (que pode ser definido como objetivos a longo prazo ou normas ou padrões particulares. Esta competência permite-nos gerir emoções difíceis e disruptivas e controlá-las, mesmo que sejam repentinas. E esta é uma habilidade muito importante para falar em público. Em situações de stress, o stress pode ficar no nosso caminho quando não sabemos como usá-lo a nosso favor.

A pesquisa mostra que os efeitos que o stress tem no nosso corpo e mente são decididos mais pelas nossas crenças sobre o stress, não pelo stress em si. Quando virmos o stress como nosso aliado, podemos aproveitá-lo.

Observar a mente

Limpar a mente é difícil, e não pensar em nada parece quase impossível - alguém já lhe pediu para não pensar num elefante grande e cor-de-rosa? Ou já teve dificuldade em mudar de ideias sobre um determinado assunto? É igualmente difícil para os seus alunos. As nossas mentes enganam-nos. Foi provado por Jeremy Jamieson, que provou que a nossa capacidade de gerir reações de stress depende das nossas crenças sobre o stress na referida situação. Se descrevermos a sensação que acompanha a adrenalina durante o stress como "medo", "ansiedade", ou "pressão", – é mais provável que falhemos e não lidemos com o stress. Por outro lado, se descrevermos o sentimento como "motivacional" e "mobilizador", é mais provável que tomemos medidas. Se interpretarmos este stress como um suporte para o corpo em ação, podemos perceber que a adrenalina prepara o nosso corpo para o melhor desempenho de sempre - faz com que os nossos pulmões aumentem a sua capacidade, o coração bata mais rápido, então o cérebro está bem oxigenado, pensamos mais eficientemente, e a nossa voz é mais alta.

Controlar a respiração

É importante ler e interpretar corretamente os sinais vindos do corpo para saber o que será mais benéfico - para se acalmar ou aproveitar a excitação. A tensão (stress) pode ajudar-nos a dar o nosso melhor discurso, mas pôr os nossos pensamentos em ordem é muito mais fácil quando acalmamos os nossos corpos. Controlar a nossa respiração é especialmente útil a este respeito. Graças à respiração profunda dentro e fora, somos capazes de oxigenar o corpo, que é uma estratégia muito importante para gerir a nossa energia. O estudo mostra que quando precisa de se acalmar, deve respirar até mesmo (inalar e expirar deve ter o mesmo comprimento). Por outro lado, quando precisar de um aumento de energia, faça uma inalação longa e uma expiração curta.

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala de treino	**O que precisa ser previamente preparado?** -	**Que materiais são necessários?** Papel, caneta

ATIVIDADES PROPOSTAS

Pense em como o stress pode afetá-lo a si e aos outros

Para ajudar os seus alunos a compreender melhor a sua resposta ao stress (e, como resultado, ajudá-los a controlar melhor a sua mente e corpo), primeiro precisa de refletir sobre quais são os efeitos do stress e como reconhecê-los.

Como podemos reconhecer os sintomas? Considere como são os sintomas de tensão no contexto de:

- Corpo – quais são os sintomas fisiológicos do stress (como é que o corpo se parece – postura, músculos, o que acontece ao rosto da pessoa, respiração, etc.);
- Mente - quais são os sintomas psicológicos do stress (como funciona a mente, como o estado de espírito é afetado, o que acontece com os pensamentos, que emoções ocorrem nessa situação, etc.)
- Comportamento – como é que as pessoas lidam com o stress (gestos, comportamentos que visam aliviar a tensão)

Tentar organizar os sintomas em termos de "apoio à ação" e "desencorajador de tomar medidas"?

Por último, responda às seguintes perguntas:

- Vê mais oportunidades de usar sintomas de stress, especialmente fisiológicos, para apoiar a ação?
- Quando é que um estado de tensão ajuda, e quando é que dificulta a ação?

Como educadores, somos responsáveis por apoiar os nossos alunos a lidar com emoções difíceis. Mostrando-lhes os potenciais benefícios da tensão, podemos encorajá-los a diagnosticar melhor quando devem usar a tensão a seu favor e quando devem reduzi-la.

LINKS ÚTEIS:

Clínica Cleveland. (2021). *Stress.* https://my.clevelandclinic.org/health/articles/11874-stress

McGonigall, K. (2013). *Como fazer stress com o seu amigo.*

https://www.ted.com/talks/kelly_mcgonigal_how_to_make_stress_your_friend

REFERÊNCIAS

[1] Brooks, A. W. (2013). (2013). Fique entusiasmado: Reavaliar a ansiedade pré-performance como excitação. *Revista de Psicologia Experimental Geral.* 143*(3)*.

[2] Gillebaart, M. (2018). A definição "operacional" de auto-controlo. *Fronteiras em Psicologia.* 9. https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2018.01231/full

[3] Jamieson, J., Mendes, W. & Nock, M. (2013). Melhorar as respostas agudas de stress O poder da reavaliação. *Direções atuais em Ciência Psicológica*, 22, 51-56.

[4] Lázaro, R. S. & Folkman, S. (1984). *Stress, avaliação e resolução*. O Springer.

[5] Magnon, V., Dutheil, F. & Vallet, G. T. (2021). Beneficia de uma sessão de respiração profunda e lenta no tom vagal e ansiedade em adultos jovens e idosos. *Relatórios Científicos*, 11.

[6] McGonigal, K. (2016). *O lado positivo do stress: por que o stress é bom para você, e como ser bom nele*. Avery, o que estás a fazer

Módulo 5

Lição 2	NÃO ENTRE EM PÂNICO, SINTA E RELAXE
Participantes	Educadores de adultos e comunitários
Duração	30 minutos

FUNDO TEÓRICO

O medo do palco é uma sensação de stress e ansiedade relacionada com a situação do desempenho público ou de falar com um grande grupo de pessoas. Estudos demonstraram que cerca de 73% da população experimenta medo do palco.

Existem três categorias de sintomas de medo do palco:

- Fisiológico: suor, vermelhidão, náuseas, calafrios, dor de estômago, frequência cardíaca alterada, respiração pesada
- Cognitivo: medo (do fracasso, de ser ridicularizado), confusão mental
- Comportamental: gaguez, tremor, pausas frequentes ou longas

Para superar o pânico do palco, pode recomendar aos seus alunos:

- Prática: praticar o conteúdo que está prestes a apresentar diminui significativamente a ansiedade do palco. Pratique o discurso até ao momento em que parece ser uma prática excessiva.

- Pense positivo: pânico e ansiedade geralmente trazem pensamentos disruptivos. Recomenda-se tentar transformar pensamentos negativos em pensamentos positivos.
- Respire profundamente: respirar fundo, até a respiração ajuda o corpo a relaxar e acalmar, o que é fundamental para acalmar a mente - diminui a pressão arterial e diminui o ritmo cardíaco
- Mova o seu corpo: o stress causa tensão no corpo humano, desencadeando uma resposta de luta ou fuga – ficar parado contribui para aumentar a tensão.

Como foi mencionado no *Lição 1* , podemos controlar as nossas emoções no processo de autorregulação emocional. Para superar o medo do palco e o pânico, é crucial aprender a controlar a respiração. As técnicas de respiração impactam o fluxo energético no nosso corpo – respiração profunda dentro e fora através do diafragma, a um ritmo lento, até mesmo respirar irá acalmar o corpo. A inalação longa pelo nariz, e a exalação curta pela boca irá energizar o corpo e aumentar a pressão sanguínea.

PRÁTICAS

Que espaço é necessária?	**O que precisa ser previamente preparado?**	**Que materiais são necessários?**
Sala de treino	-	Rolo de tapetes ou cobertores) um por aluno, almofada (dois por aluno), cadeiras (uma por aluno)

ATIVIDADES PROPOSTAS

Conheça o seu corpo – respire apenas!

1. Os alunos deitam-se sobre os seus tapetes/cobertores.

2. O instrutor realiza exercícios de respiração:

- **4-7-8 Respiração:**
  - O formador garante que os alunos estão prontos para iniciar o exercício: deitam-se (ou sentam-se) confortavelmente, a língua está encostada ao teto da boca;
  - O instrutor fornece narração:
    1. *Primeiro, esvazie os pulmões. Separe os lábios enquanto expira. Façam um som de sopro, enquanto exalam pela boca.*
    2. *Feche os lábios e respire silenciosamente pelo nariz durante 4 segundos.* (O formador conta até quatro).
    3. *Em seguida, prenda a respiração por 7 segundos.* (O formador conta até sete).
    4. *Respire pela boca durante 8 segundos, fazendo um som arrebatador* (o formador conta até sete).

    O formador repete o ciclo quatro vezes.

- **Respirar fundo**
  - O formador garante que os alunos estão prontos para iniciar o exercício: deitam-se confortavelmente, com uma almofada debaixo dos joelhos e uma segunda almofada

debaixo do pescoço. Se não se sentirem confortáveis em deitar-se, podem sentar-se numa cadeira com as costas, ombros e pescoço apoiados.

- O formador fornece narração:
  1. *Respire pelo nariz. Encha a barriga com ar.*
  2. *Respire pelo nariz.*
  3. *Coloque uma mão na barriga. Coloque a outra mão no seu peito.*
  4. *Enquanto respira, sinta a sua barriga subir. Enquanto respira, sinta a barriga mais baixa. A mão na sua barriga deve mover-se mais do que a que está no seu peito.*
  5. *Faça mais três respirações profundas e completas. Respire completamente com a sua barriga enquanto ela sobe e desce com a sua respiração.*
- O formador termina o exercício.

Este exercício permite que os alunos pratiquem a respiração – para beneficiarem de exercícios respiratórios em situações de stress, primeiro, têm de ser praticados regularmente. A prática deve ser repetida com frequência.

REFERÊNCIAS

[1] Centro Nacional de Ansiedade Social. (2017). Ansiedade e Medo do Cérebro. https://nationalsocialanxietycenter.com/2017/02/20/public-speaking-and-fear-of-brain-freezes/

[2] Russo, M.A., Santarelli, D. M. & O'Rourke, D. (2017). Os efeitos fisiológicos da respiração lenta no ser humano saudável. Respire (Sheffield, Inglaterra), 13(4), 298-309, https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC5709795/

[3] Magnon, V., Dutheil, F. & Vallet, G. T. (2021). Beneficia de uma sessão de respiração profunda e lenta no tom vagal e ansiedade em adultos jovens e idosos. *Relatórios Científicos*, 11.

[4] Fowler, P. (2022) Técnicas de Respiração para Alívio do Stress. https://www.webmd.com/balance/stress-management/stress-relief-breathing-techniques

Módulo 5

Lição 3	SUPERAR O DUALISMO E TRANSCENDER AS EMOÇÕES
Participantes	Educadores de adultos e comunitários
Duração	30 minutos

FUNDO TEÓRICO

As emoções são a resposta fisiológica do corpo às ameaças que proporcionam oportunidades de proteção vindas do ambiente. Além da sobrevivência da espécie, a proteção contra ameaças emoções permite-nos saber se algo nos serve (é agradável) ou nos ameaça e deve ser evitado (é desagradável). Além do aspeto de sobrevivência, as emoções permitem-nos viver na sociedade. Algumas emoções são bastante universais em todo o mundo. Os psicólogos chamam-lhes "emoções básicas". Os cientistas discordam de quantas emoções básicas existem – algumas provam que existem 6: raiva, surpresa, nojo, prazer, medo e tristeza. Outros apoiam-se em 5 emoções básicas (raiva, nojo, prazer, medo e tristeza). A expressão das emoções básicas é semelhante na maioria das culturas em todo o mundo - é isso que as torna básicas. São compreendidas culturalmente. Mas há muito mais emoções do que as básicas. O estudo mostra que as emoções são muito mais matizadas – por exemplo, sob o guarda-chuva "raiva", pode encontrar muitos tons diferentes dessa emoção, desde a irritação menos intensiva à fúria muito intensiva. A compreensão destas emoções é culturalmente condicionada e requer aprendizagem.

Transcendendo emoções

As emoções são a informação através da qual sabemos como o ambiente (externo e interno) nos afeta. Graças às emoções, sabemos se estamos seguros e se nada nos ameaça. Suprimir emoções faz-nos privar de um sentido através do qual percebemos a realidade. Tendemos a evitar emoções desagradáveis (por exemplo, raiva, embaraço, tristeza) e esforçamo-nos por sentir o maior número possível de emoções agradáveis (por exemplo, alegria, prazer, curiosidade). No entanto, apenas a experiência de toda a gama de emoções (diversidade emocional), proporciona-nos resiliência mental e permite a autorregulação emocional. Para melhor transcender as emoções, é preciso conhecê-las melhor: aprender o seu significado e como reconhecê-las no seu próprio corpo. As emoções transcendentes não devem ser confundidas com a sua supressão. Uma parte importante de lidar com as emoções é processá-las cognitivamente, ou seja, analisá-las – pensar em causas, sintomas, efeitos e planear como evitar que ocorram de uma forma forte no futuro Este processo em si mesmo é muito útil para transcender as emoções. Uma medida preventiva para a escalada das emoções é tentar acalmar-se - usando técnicas de respiração, meditação, atividade física, treino de consciência. As técnicas respiratórias são o método mais eficaz para conter a raiva - tanto a sua forma suave como a sua forma mais intensa (raiva/fúria).

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala de treino	**O que precisa ser previamente preparado?** Cartões com nomes de emoções	**Que materiais são necessários?** Folhas de papel A4, lápis/marcadores para colorir

ATIVIDADES PROPOSTAS

O que sente?

Preparação: O formador prepara cartões com nomes de emoções – emoções agradáveis e desagradáveis, básicas e complexas.

1. Cada aluno recebe uma folha de papel e uma caixa de lápis de cor/marcadores.
2. Os alunos desenham uma silhueta humana, vazia por dentro.
3. Os alunos tiram cartas com a emoção e produzem esta emoção com todo o corpo, exagerando as características da emoção em questão (por exemplo, quando tiram raiva, começam a ofegar alto, apertam bem o maxilar, e cinco - ao ponto de um exagero).
4. Os alunos discutem quando uma emoção particular aparece mais frequentemente, o que pode significar, e como se manifesta no corpo.
5. Os alunos marcam então no desenho da silhueta onde no seu corpo reside uma emoção particular - por exemplo, a raiva é sentida mais no estômago ou na cabeça, e o medo é mais manifestado no peito
6. Depois de todos apresentarem e discutirem a emoção desenhada, os alunos comparam os seus desenhos
7. O formador resume o exercício referindo-se às diferenças nas marcas, sublinhando que, embora todos nós sintamos emoções semelhantes, não são iguais em todos.

O exercício destina-se a induzir a reflexão sobre a presença de emoções no corpo, destacando as diferenças de sentimentos emoções - podemos sentir emoções semelhantes em situações semelhantes, e experimentamos muitas emoções semelhantes durante as nossas vidas, mas não podemos transferir as nossas próprias experiências para aqueles que nos rodeiam. As emoções de todos podem manifestar-se de formas ligeiramente diferentes, e em vez de as interpretarmos por nós mesmos, devemos iniciar um diálogo e pedir.

REFERÊNCIAS

[1] Ackerman, C. E. (2018). Emoções positivas: Uma lista de 26 exemplos & definição em psicologia. https://positivepsychology.com/positive-emotions-list-examples-definition-psychology/

[2] Adler, M., e Fagley, N. (2005). Apreciação: Diferenças individuais na procura de valor e significado como um preditor único de bem-estar subjetivo. *Jornal de Personalidade*. 73. 79-114.

[3] Ekman, P. (1992). Um argumento para emoções básicas. Cognição e Emoção, 6, 169-200.

[4] Haidt, J. (2000). A emoção positiva da elevação. *Prevenção & Tratamento,* 3,1, artigo 3.º c https://doi.org/10.1037/1522-3736.3.1.33c

[5] Quoidbach, J., Gruber, J., Mikolajczak, M., Kogan, A., Kotsou, I., & Norton, M. I. (2014). A emodiversidade e o ecossistema emocional. *Revista de Psicologia Experimental: Geral*, *143*(6), 2057-2066. https://doi.org/10.1037/a0038025

[6] Van de Ven, Niels. (2015). Inveja e admiração: emoção e motivação após comparação social ascendente. *Cognição e Emoção*. 31. 1-8.

Módulo 6 | Comunicação de vídeo online

OBJETIVO	**Introduzir barreiras de comunicação online, preocupações comuns relacionadas com a fala pública, princípios netiqueta, coerência da comunicação verbal e não verbal.**		
Lição 1	Após completar esta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão		
Está em "mute", está aí?	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Enumerar barreiras de comunicação e fatores que aumentam o medo da fala pública	Reconhecer barreiras de comunicação nos alunos	Use conhecimentos e competências adquiridas para ajudar os alunos a reconhecer as suas barreiras em falar em público
Lição 2	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
Netiqueta	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Princípios de contorno da netiqueta	Compreende a importância da netiqueta na aprendizagem online de adultos	Ajude a definir limites na aprendizagem on-line
Lição 3	Após a conclusão desta unidade, os educadores de adultos e comunitários poderão...		
Competências de comunicação	**CONHECIMENTO**	**COMPETÊNCIAS**	**RESPONSABILIDADE E AUTONOMIA**
	Enumerar os componentes das capacidades de comunicação	Compreender o risco e as potenciais causas das falhas de comunicação	Utilizar conhecimentos adquiridos para eliminar potenciais erros de comunicação

Módulo 6

Lição 1	ESTÁ EM MUDO, ESTÁ AÍ?
Participantes	Educadores de adultos e comunitários
Duração	30 minutos

ANTECEDENTES TEÓRICOS

De acordo com o Data Reportal, 5 mil milhões de pessoas (63% da população total do mundo) usam a Internet diariamente e 2,5 bytes de dados são criados todos os dias. Os meios digitais afetam cada um de nós e são uma parte indispensável do nosso dia-a-dia. Portanto, vale a pena saber como usá-los e como navegá-los. Em particular, a comunicação via Internet envolve uma grande variedade de problemas e barreiras.

Em primeiro lugar, os "problemas de conexão online" – o pico em público, especialmente numa língua estrangeira, pode trazer muita ansiedade a um aluno. O aluno pode usar problemas de ligação como "desculpa". É crucial mostrar compreensão e entendimento. Tente criar um espaço seguro para expressar pensamentos e incentivar outros alunos a mostrarem simpatia ao aluno que tem "problemas de integração ". Tenha em mente que tal comportamento não é motivado por malícia ou relutância em participar em atividades durante o workshop. É possível que faça parte de um mecanismo de prevenção – em algumas situações, as pessoas tendem a mudar o seu comportamento para evitar confrontos com uma situação difícil. Geralmente está relacionado com a ansiedade. Quais são as preocupações mais comuns que aumentam o medo de falar em público? De acordo com Luca Lamperillo, é medo de:

- Cometer erros;
- Ser mal interpretado;
- Interpretar mal os outros;
- Não saber o que dizer;
- Não se encaixar com falantes nativos;
- Parecer estúpido ou não qualificado com a linguagem.

Quando ajudar os seus alunos adultos a identificar do que realmente têm medo e quais são as causas desse medo, permitir-lhes-á planear ações que os apoiarão na eliminação do problema. Outro fator importante, relacionado com os problemas de comunicação, são as barreiras de comunicação. Como educador, deve estar ciente de que os alunos adultos podem enfrentar muitas barreiras diferentes. Lauren Girardin distingue 7 categorias de barreiras de comunicação online:

- Barreiras físicas: tempo, lugar (por exemplo, utilizando um comunicador online diferente do seu interlocutor), meio (por exemplo, avaria do dispositivo);
- Barreiras emocionais/psicológicas: crenças, atitudes e valores que podem ser interpretados com base em pistas vocais ou visuais;
- Barreiras identitárias: género, racial, etnia, idade, deficiência, orientação sexual ou outras identidades pessoais, sociais ou culturais;
- Barreiras semânticas: gíria, jargão e emojis podem ser tão difíceis de compreender como diferentes dialetos. Tendências e hashtags em rápida mudança podem ser esmagadores para alguns utilizadores da Internet. Tendências e hashtags em rápida mutação podem ser esmagadores para alguns utilizadores da Internet. Na comunicação, remetente e recetor têm de comunicar na mesma língua;
- Barreiras de acessibilidade: fotos, gráficos, vídeos, documentos e emojis podem não estar acessíveis a todos os utilizadores. Como educador, é necessário reconhecer as necessidades dos seus alunos e ajustar a acessibilidade dos materiais;
- Barreiras de atenção – as pessoas podem perder algumas das informações, por exemplo, devido à sobrecarga de informação, quando o seu sistema cognitivo está demasiado fatigado

para processar novos dados;
- Barreiras de credibilidade – informação que é falsa (notícias, vídeos, imagens).
-

Todos os fatores acima podem desencorajar os alunos de participar em aulas online.

PRÁTICAS

Que espaço é necessária?	**O que precisa ser previamente preparado?**	**Que materiais são necessários?**
Sala de treino	Uma lista de barreiras de comunicação online da parte de Antecedentes Teóricos colocada acima	Papel, caneta

ATIVIDADES PROPOSTAS

Reduzir o medo de falar em público nos seus alunos

Anotar sete categorias de barreiras de comunicação online:

- Barreiras físicas;
- Barreiras emocionais;
- Barreiras identitárias;
- Barreiras semânticas;
- Barreiras de acessibilidade;
- Barreiras de atenção;
- Barreiras de credibilidade.

Considere o que cada barreira consiste e como pode impedi-las nas suas aulas, e tente responder às seguintes perguntas:

- Que barreiras encontra mais vezes?
- Que barreiras pode controlar?
- Que barreiras não te cabem?
- Quais as barreiras que mais o incomodavam quando estava no lugar dos seus alunos?

Abordar barreiras de comunicação pode ajudar a reduzir a ansiedade de falar em público nos seus alunos.

LINKS ÚTEIS

[1] Bata na mesa. (2014). *Quais são as desvantagens da comunicação online para o envolvimento da comunidade?* https://www.bangthetable.com/blog/disadvantages-of-online-communication/

[2] Sermaxhaj, G. (2020). *Comunicação online e mal-entendido.* https://youth-time.eu/online-communication-and-misunderstanding/

REFERÊNCIAS

[1] Relatório de Dados. (2022). Digital em todo o mundo. https://datareportal.com/global-digital-overview

[2] Girardin, L. (2020). *As 7 barreiras à comunicação digital*. https://www.govloop.com/community/blog/7-barriers-digital-communication/

[3] Lamperillo, L. (2020). *4 passos para esmagar o seu medo de falar uma língua estrangeira*. https://www.lucalampariello.com/fear-of-speaking-a-foreign-language/

[4] Wise, J. (2022). *Quantas pessoas usam a Internet diariamente em 2022?* https://earthweb.com/how-many-people-use-the-internet-daily/

Módulo 6

Lição 2	NETIQUETA
Participantes	Educadores de adultos e comunitários
Duração	30 minutos

FUNDO TEÓRICO

Netiqueta (rede + etiqueta) é um conjunto de regras relativas a uma comunicação respeitosa e apropriada na Internet. Não existe uma única definição consistente de regras de netiqueta ou uniforme. A netiqueta não é codificada ou aplicada sistematicamente, e aqueles que não o seguem não são legalmente punidos. No entanto, as pessoas que violem as regras da netiqueta podem sofrer várias consequências desagradáveis, como denunciar o abuso ao administrador de serviço, o que pode implicar a cessação de acesso ao serviço.

Os alunos precisam reconhecer que uma sala de aula online também é uma sala de aula, a reunião digital também é uma reunião, e um conjunto de regras semelhantes deve ser aplicado. Vale a pena sublinhar e lembrar constantemente aos seus alunos - do outro lado do dispositivo eletrónico que utilizamos para a comunicação é um ser humano vivo.

Por que os educadores precisam de netiqueta?

- Realizar aulas/workshops/atividades sem problemas;
- Dar um bom exemplo aos alunos;
- Um conjunto claro de regras aumenta a sensação de segurança.

Por conseguinte, não existem diretrizes universais de netiqueta mas vale a pena reconhecer 10 princípios de netiqueta, propostos pela Virginia Shea:

1. Lembre-se do Humano (por trás do dispositivo digital está um humano);
2. Seja ético (siga a lei e as regras éticas, ou seja, não descarregue materiais de direitos autorais, não utilize plug-ins de bloqueio de anúncios- seja o cidadão online como é um cidadão na vida real);
3. Saiba onde está (as regras diferem de site para local – a discussão universitária difere de uma conversa com amigos, e o mesmo se aplica à comunicação digital);
4. 4. Respeitar os limites de tempo e de dados de outras pessoas (não desperdiçar o tempo de outras pessoas);
5. Faça-se parecer bem online (não partilhe conteúdo embaraçoso, ilegal ou inadequado);
6. Partilhe conhecimentos especializados (partilhe a sua experiência e conhecimentos verificados por factos);
7. Mantenha o desacordo saudável (domar as suas emoções);
8. Respeitar a privacidade dos outros (não partilhar o conteúdo privado de alguém com outras pessoas);
9. Não abuse do seu poder;
10. Perdoe os erros dos outros

PRÁTICAS		
Que espaço é necessária? Sala de treino	**O que precisa ser previamente preparado?** Lista de 10 princípios da netiqueta	**Que materiais são necessários?** Computador/tablet

ATIVIDADES PROPOSTAS

Faça as suas próprias regras

Preparação: O formador prepara folha de papel com 10 princípios de netiqueta mencionados na secção De Fundo Teórico (sem descrição, apenas títulos)

1. Cada educador recebe uma folha com 10 princípios de netiqueta.
2. Os alunos consideram individualmente quais os indicadores que escreveriam em cada princípio, respondendo às perguntas:

- O que é importante para mim neste princípio?
- O que falta?
- O que gostaria de mudar?

- Que princípios são particularmente importantes no trabalho de um educador?
- Que princípios devem ser incluídos/adicionados no contexto da condução de aulas utilizando técnicas dramáticas?

3. Quando os alunos terminarem a tarefa individualmente, o formador promove uma discussão das ideias. Os alunos partilham os seus pensamentos sobre cada princípio.

O objetivo do exercício é criar um corpo de regras de netiqueta que os educadores possam usar no seu trabalho diário com os seus alunos. As regras criadas através do trabalho individual e do brainstorming irão responder às necessidades específicas deste grupo e serão mais facilmente internalizadas e implementadas do que as regras impostas de cima para baixo.

LINKS ÚTEIS

[1] Nuñes, L. K. (2020). *10 regras de etiqueta para ensinar inglês online.* https://bridge.edu/tefl/blog/rules-of-etiquette-teaching-english-online/

[2] O Estudante Digital: Netiquete (2022). https://libguides.hull.ac.uk/digitalstudent/tenrules

REFERÊNCIAS

[1] Shea, V. (2011). A Netiquete.

[2] Soler-Costa, R., Lafarga-Ostáriz, P., Mauri-Medrano, M. & Moreno-Guerrero, A-J. (2021) Netiquete: Ética, Educação e Comportamento na Internet — Uma Revisão Sistemática da Literatura. *International Journal of Environmental Research and Public Health, 18*(3)

Módulo 6

Lição 3	COMPETÊNCIAS DE COMUNICAÇÃO
Participantes	Educadores de adultos e comunitários
Duração	30 minutos
FUNDO TEÓRICO	

As competências de comunicação são a capacidade de utilizar a linguagem adequada ao destinatário e as circunstâncias em que a comunicação ocorre. De acordo com o Dicionário Collins, é a capacidade de transmitir informação e ideias de forma eficaz. Paulston define as habilidades de comunicação como conhecimento das regras sociais usando a linguagem. A comunicação é uma parte essencial e inseparável da vida na sociedade.

Os resultados de um inquérito publicado em 2016 por Guy Berger mostram que a comunicação é aquilo que os empregadores mais exigem em matéria de soft skills - competências pessoais/transversais (soft skills são características, competências e habilidades sociais que determinam a forma como se comporta e se integra com outras pessoas). Para desenvolver eficazmente a competência de comunicação nos aprendentes, é necessário estar ciente das componentes da comunicação, que são:

- Envio de uma mensagem
- Receber a mensagem
- Barreiras de comunicação

As teorias relativas à comunicação verbal (*Modulo 1 – Comunicação Verbal*) e não verbal (*Modulo 2 – Comunicação não verbal*) já foram discutidas antes, mas ainda existem muitos aspetos de comunicação que são inacessíveis à nossa consciência sem o conhecimento adequado. A comunicação interpessoal é complexa e matizada. Raramente acontece diretamente. Em 1981, Friedmann Schultz von Thun apresentou um modelo de quatro lados para mostrar quantos filtros inconscientes e subjetivos impomos à comunicação ao enviar e receber mensagens. De acordo com von Thun comunicação ocorre em quatro níveis:

- **O nível factual**: sobre o que o remetente pretende informar o destinatário sobre (factos, informações, dados);
- **O nível auto-revelador**: o que o remetente quer revelar sobre si mesmo ao recetor (informação sobre o remetente – consciente ou inconsciente);
- **O nível** de relacionamento: o que o remetente pensa sobre o recetor e como se davam bem. Depende da linguagem corporal, expressão, entoação, etc.;
- **O nível de recurso/apelo**: o que o remetente o que o recetor a pensar.

Isto significa que operamos com quatro “bocas” para comunicar a mensagem (factual, auto-reveladora, relação e apelo) e com quatro ouvidos enquanto recebemos a mensagem (também factual, auto-reveladora, relação e apelo). Isto deixa muito espaço para falhas de comunicação.

PRÁTICAS

Que espaço é necessária?	O que precisa ser previamente preparado?	Que materiais são necessários?
Sala de treino, mesa	Cartões com mensagens e emoções	Espelhos

ATIVIDADES PROPOSTAS

A sua comunicação verbal e não-verbal é coerente?

Preparação: O formador prepara cartões com propostas de tópicos (pelo menos duas para cada aluno) e cartas separadas com emoções, por exemplo:

Tópico	Emoção
Piquenique	Alegria
Tempestade	Frustração
Encontrar amigo depois de muito tempo	Tristeza

1. Cada aluno recebe um espelho e coloca-o na frente de si mesmo.
2. Os alunos desenham o tema.
3. Os próximos alunos preparam um breve discurso em torno do tema e fazem um discurso enquanto se olham ao espelho. Observam cuidadosamente as suas expressões faciais e avaliam se são consistentes com a história que está a ser contada.
4. No passo seguinte, os alunos desenham um cartão Emoção e precisam de apresentar o mesmo discurso. Têm de apresentar a mesma história expressando na comunicação não-verbal a emoção que acabaram de desenhar. Voltam a olhar-se ao espelho enquanto discursam.
5. Os alunos refletem:

– O que as mudanças ocorreram nas suas expressões faciais
– A expressão facial era credível?
– Foi fácil expressar uma mensagem inconsistente com a emoção?

O exercício destina-se a demonstrar a essência da consistência na comunicação verbal e não verbal. Quando não há consistência entre os dois, a mensagem não é fiável e difícil de receber.

REFERÊNCIAS

[1] Berger, G. (2016). *Os dados revelam as soft skills mais procuradas entre os candidatos*. https://www.linkedin.com/business/talent/blog/talent-strategy/most-indemand-soft-skills

[2] Dicionário Collins (n.d.). Capacidades de comunicação. https://www.collinsdictionary.com/dictionary/english/communication-skills

[3] Paulston, Ch. B. (1992). *Competência linguística e comunicativa: Tópicos na ESL.* Assuntos Multilingues

FIGHT the FRIGHT

dante
USTANOVA ZA OBRAZOVANJE ODRASLIH | ADULT EDUCATION INSTITUTION

PSP
PROSCIENTIAPUBLICA

DOM SPAIN

story tellme®

iED
institute of Entrepreneurship Development

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

2020-1-HR01-KA227-ADU-094703