

Quinta-Feira, 18 de Junho de 2026

Oratória como um diferencial no mercado de trabalho

EDUARDO RAMOS

Se comunicar bem, de forma coesa e assertiva, e falar em público muitas vezes são barreiras encontradas pelos trabalhadores para adentrar em uma vaga de trabalho ou até mesmo conseguir uma promoção na empresa onde atua. Isso porque, segundo a revista Forbes, uma das principais “Soft Skills” procuradas pelas organizações atualmente é a comunicação eficaz, porém vivemos em um país no qual apenas 8% da população sabe se expressar plenamente, segundo o Indicador de Alfabetismo Funcional (Inaf). E como mudar essa situação? Através da prática da oratória.

Ao contrário do entendimento popular, a comunicação e a oratória não são “dons”, mas sim, habilidades. E como toda e qualquer habilidade, pode ser aprendida, treinada e dominada. Muitas pessoas definem a oratória como “a arte de falar em público”, mas vai além disso, ter uma boa comunicação é essencial para todas as áreas de nossas vidas.

Saber se comunicar e se expressar de forma adequada pode impactar diretamente em nossos relacionamentos pessoais, profissionais e amorosos, por exemplo. É possível perceber que boa parte dos conflitos que acontecem em relacionamentos interpessoais é a falta de uma comunicação clara e assertiva. Mas, afinal, que isso tem a ver com nosso trabalho? Como a oratória pode melhorar os resultados no ambiente profissional?

Em primeiro lugar, é bom lembrarmos que, até em nosso ambiente profissional, estamos sempre lidando com pessoas, sejam elas colegas de trabalho, nossos superiores, ou até mesmo, clientes. Se nossa mensagem não é clara e assertiva, abrimos margem para problemas de relacionamento com nossos colegas de trabalho. Se alguém que exerce a posição de chefe ou líder não possuir clareza ao dialogar com seus colaboradores, eles não irão entender o que é esperado deles. Assim, o ambiente pode ficar mais desgastante.

Além disso, quando falamos de empresas, é sempre bom destacar que elas estão sempre buscando o lucro. Assim, os processos de vendas devem ser muito bem conduzidos para fins de criar um ambiente positivo ao possível cliente, de entender as suas reais necessidades e de mostrar ao cliente em potencial que o seu produto/serviço é o que ele necessita naquele momento.

Aqui na Vox2You, não estamos falando de qualquer curso de oratória, mas sim de várias técnicas e dinâmicas que podem ajudar, desde o mais tímido ao mais falador, a se sentir mais seguro ao se comunicar, a elaborar um discurso com simplicidade, a treinar e desenvolver todos os componentes essenciais para que ele se torne um orador de sucesso.

Para isso, as nossas aulas são, em sua maioria, práticas e levam o aluno a participar de dinâmicas que desenvolvem temas como “naturalidade”, “gestos e expressões faciais” e “contato visual”, que trabalham, além da oralidade, a linguagem corporal.

Se dê a chance de transformar a sua comunicação e, assim, a sua vida.

Eduardo Ramos é especialista em comunicação e facilitador de oratória na Vox2You