

USE A FORÇA DO HUMOR (*)

Há três coisas que são autênticas - Deus, a insensatez humana e o riso. As duas primeiras estão além de nossa compreensão, portanto devemos fazer o que pudermos com a terceira.

Ainda recordo a primeira piada que já ouvi. Meu pai a contava freqüentemente, sempre que eu e minha irmã estávamos chateadas com alguma coisa:

Três senhoras idosas estavam numa praia em Miami. Duas delas falavam sobre seus filhos. A primeira disse: "Ah, meu filho é advogado, ganha 250 mil dólares por ano, tem um Jaguar e me manda para cá todo ano para aproveitar o mês de sol. E minhas duas netas me telefonam semana sim semana não para saber como estou indo." A segunda mulher disse: "Isto é ótimo, mas meu filho é cirurgião plástico e ganha 500 mil dólares por ano. Ele e a mulher têm cada um o seu Mercedes, e ele me manda passar três meses aqui todo ano, e minhas queridas netas me telefonam toda semana para saber como estou indo. " Elas olharam ansiosas para a terceira mulher, que disse: "Lamento desapontar vocês, mas não tenho filhos. " Em uníssono, as outras mulheres disseram: "Qual o motivo desta provocação?"

Esta piada, que ficou gravada de modo tão marcante na minha mente, me parece um modelo de técnica. Uma piada é uma história bem curta, cuidadosamente impulsionada por deixas habilidosas e lapsos deliberados. A maioria das piadas destina-se a provocar um súbito e surpreendente clímax, que dispara uma explosão de risos.

Por que o humor pode ser um expediente tão eficaz para quem fala em público? A explicação mais óbvia é que uma boa história entretém seus ouvintes. Faz com que se sintam bem, deixa-os mais acessíveis ao que você tem a dizer e os convence de que você é uma pessoa "normal" com um bom senso de humor. Usado com moderação, o humor torna suas histórias mais memoráveis, esclarece seus pontos e convence seus ouvintes.

Moderação é a palavra-chave. Use o humor para sorrisos e risinhos, não para gargalhadas estrepitosas. Você quer que as pessoas prestem atenção, não que rolem de rir (a não ser, claro, que você seja um humorista e que seu objetivo seja divertir). A meta de um eficiente humor de orador é manter a platéia envolvida.

DIGA O QUE INTERESSA – DE FORMA MEMORÁVEL

O melhor humor de palanque insone um tema, e oradores consumados oferecem um humor ilustrativo, em vez de piadas que não servem ao objetivo real do discurso. A melhor maneira de usar o humor com eficácia é mudar a fórmula TET – Tema, Exemplo, Tema – para a fórmula TPT – Tema, Piada, Tema.

Winston Churchill uma vez avisou ao príncipe de Gales: "Use um bate-estacas e fixe o tema uma vez, depois volte atrás e fixe de novo, e depois fixe uma terceira vez, com urna batida mais forte." Oradores que usam o humor para reforçar seus temas desviam a atenção da platéia para amenidades sem que ela perceba que os mesmos temas estão sendo repetidamente inculcados em sua cabeça. Não é importante se vão lembrar ou não da piada. O que precisam lembrar é da idéia que a piada ilustrou.

USE O RISO NO COMEÇO DO SEU DISCURSO

Muitos oradores usam o humor no começo dos seus discursos porque o humor introdutório pode ser um grande instrumento de vendas. Uma abertura engraçada vende tanto o orador quanto o discurso para a platéia. Alguém, ao apresentar Thomas Edison, falou longamente sobre o fonógrafo. Quando Edison foi por fim chamado ao pódio, disse: "Agradeço ao cavalheiro pelas observações gentis que fez, mas gostaria de fazer uma ressalva. Foi Deus quem inventou a vitrola; eu só inventei a primeira que pode ser desligada"

O humor no início do discurso funciona para estabelecer uma relação, mas só se ele se encaixar bem na sua apresentação. Muitos discursos começam com o humor pelo humor, e a platéia é desviada ou despistada, em vez de ficar envolvida no seu tema.

Um dos melhores lugares para atingir o ponto desejado de humor é no título de seu discurso. Cada título deveria chegar a um ponto, e um pouco de humor pode deixar a platéia na expectativa do discurso que virá. Você não precisa ser prosaico ou insípido quando pode intitular um discurso para vendedores de telefone de: "Por que eu deveria continuar na linha?", ou um discurso para oradores de: "Por que a platéia está roncando se o orador sou eu?" Um dos títulos que mais apreciei foi um de uma palestra sobre deduções tributárias. O contador que fez a apresentação chamou seu discurso de: Tudo que você sempre quis saber sobre deduções de caridade mas achava de muito pouco valor para perguntar."

COMO CHEGAR COM NATURALIDADE AO HUMOR

Se você está convencido de que usar o humor é uma boa idéia, mas não está certo de como fazê-lo, aqui vão algumas dicas:

- Você não precisa ser um humorista de mão-cheia para usar o humor com eficácia. Qualquer um que queira bancar um Jô Soares vai dar com os burros n'água. Leve o público a apreciar seu próprio estilo, em vez de tentar comparar-se a humoristas profissionais.
- Seja ousado e ponha o humor à prova. Tente acrescentar uma nova história engraçada cada vez que for falar.

- Aprender a usar o humor não é difícil, e é um investimento que sempre lhe propiciará um grande retorno. Uma vez que você tenha uma compreensão do humor, se sentirá mais à vontade usando-o.
- Obtenha o fluxo de sua verve criativa vasculhando as fontes de humor à sua volta. Política, noticiários, programas de TV, filmes em cartaz, esportes, livros da moda, o grupo para o qual você fala, e mesmo as pessoas ali, tudo é fonte em potencial para seu tema
- Leia livros de humor - antologias, coleções de piadas para oradores etc. Veja que pessoas antes de você os usaram em várias situações.
- Quase toda indústria tem alguma espécie de inclinação humorística, piadas e jargão próprios. Uma vez dirigi-me a um grupo de seguros como "o pessoal que sabe preencher apólices para vários clientes ao mesmo tempo".
- Quanto mais preparado você estiver, mais espontâneo pode ser. A melhor maneira de aprender como sugerir algo engraçado no impulso do momento é aprender como fazer isto antes que chegue o momento.
- Se você possui um forte senso de humor, ótimo. Mas leve em conta que, se você puder contar urna história simples - e nunca conheci nenhuma que não o fosse – obterá risinhos calorosos de empatia e reconhecimento, que são tão estimulantes para o orador quanto as gargalhadas.

O QUE FAZER QUANDO O PÚBLICO NÃO RI

Saiba quando o humor simplesmente não é adequado. Nada pior do que uma piada com uma reação negativa ou nenhuma reação. Se você acha que urna piada é adequada e ela não provoca o riso, continue com o resto de seu discurso. Costumo usar este recurso quando uma piada que conto não encontra eco: "Bem sua presidente me contou esta piada pouco antes; espero que possam ver por que ela quis passá-la adiante. " Uma vez ouvi um orador acrescentar o seguinte quando uma piada não funcionou: "Bem, dizem que todo homem merece uma segunda chance; portanto, deixem-me tentar mais uma vez. " Já ouvi também oradores acentuarem para suas platéias que alguns estudos estabeleceram urna forte relação entre riso e inteligência; então fazem uma pausa e esperam as risadas.

OS TRÊS TIPOS DE HUMOR

Oradores de plataforma tendem a usar três tipos de humor: histórias originais de experiência pessoal, humor emprestado e humor adaptado.

HISTÓRIAS ORIGINAIS DE SUA EXPERIÊNCIA PESSOAL

Qualquer um pode contar uma história, e as histórias sobre você e seus pontos fracos são as mais engraçadas. Contar piadas de sua própria vida torna a platéia mais próxima de você; ela também vê e aprecia sua capacidade de ridicularizar e fazer comentários desairosos sobre si mesmo. Você deveria sempre procurar alguma coisa para desencadear uma história. No caderninho onde você reúne

material para discursos deveria haver uma seção para idéias, histórias e incidentes humorísticos que você poderia usar em alguma ocasião posterior.

Todos nós temos muitas histórias de nossas vidas, coisas que fazem parte de uma "experiência comum". Ridicularizar a nós mesmos aproxima a platéia, e uma vez que você traga este tipo de enfoque sobre si mesmo, pode reutilizá-lo em qualquer que seja a característica que tenha escolhido. Um orador muito bem-sucedido sempre faz comentários sobre sua altura - se ele é muito alto ou muito baixo. Obviamente, oradores eficazes não se alongam em aspectos sobre si mesmos, mas usam essas coisas habilmente para se revelarem, estabelecerem ligação, e depois vão em frente, levando a platéia a reboque.

O material potencial está em toda parte. Uma vez eu estava procurando por uma história original que pudesse usar para estabelecer um ponto sobre como nos sentimos menos poderosos quando não estamos no controle. Então me lembrei de uma discussão que eu e meu marido tivemos da última vez em que ele me levou de carro ao aeroporto. Tivemos nossa "calma" discussão de costume sobre sua habilidade para dirigir. Ele acha que absolutamente "bota pra quebrar"; eu, por outro lado, fico estarrecida só de pensar que ele possa estar certo. Após subir numa mureta para não bater na traseira de um caminhão-tanque, ele explicou-me calmamente, enquanto eu procurava me recuperar do que julguei ser um ataque cardíaco, que sempre que viajo no banco do carona, onde eu estava, ele sente a mesma ansiedade que eu estava sentindo, por não estar na direção. Recordando este fato, percebi que tinha um exemplo perfeito de história para ser contada de forma humorística.

Já contei essa história inúmeras vezes, e ela sempre obtém calorosas risadas de reconhecimento, porque a maioria das pessoas pode ter passado pela situação: ou ficam dando palpites a quem está dirigindo ou conhecem alguém que o faz. Seja qual for a história que escolher para contar, trate de exercitá-la muitas vezes antes de sua palestra. As platéias estão em toda parte; muitas vezes eu testo o meu material com motoristas de táxi.

HUMOR EMPRESTADO

Fontes secundárias podem acrescentar perspicácia e autoridade a qualquer apresentação. Quando pede emprestado o humor dos outros, você com freqüência ganha igualmente um estilo vivido.

Onde você encontra humor por empréstimo? A fonte mais importante é a mídia impressa: jornais, revistas e livros. Antologias de humor, Seleções do Reader's Digest e até um jornal de bairro são fontes de humor que você pode tomar por empréstimo e usar numa variedade de situações. Mas nunca tome emprestado sem dar crédito, a menos que tenha realmente mudado e adaptado uma anedota para adequá-la à sua própria vida.

HUMOR ADAPTADO

Muitos oradores remodelam piadas para adequá-las às suas próprias situações. Uma boa história pode ter muitas vidas, e você pode adaptá-la às mais diferentes platéias. A velha piada dos portugueses trocando uma lâmpada é um bom exemplo de como a parte final de uma piada pode variar, dependendo de quem é o alvo do humor .

Quantos diretores de estatal são necessários para trocar uma lâmpada?

Quatro – um para trocar a dita cuja e três para superfaturar a despesa.

Quantos psicanalistas são necessários para trocar uma lâmpada? Só um – mas só se a lâmpada quiser ser trocada.

Oradores estão sempre procurando piadas que lhes permitam adaptar a história para sua platéia. Aqui está um exemplo usado numa convenção de advogados, embora possa ser usado por políticos, vendedores e muitos outros grupos:

O papa e um advogado foram ver São Pedro no céu. O advogado foi recebido primeiro e conduzido a aposentos de luxo, lindamente decorados e repletos de flores e frutos. O papa foi levado aos alojamentos exíguos – um quarto minúsculo com um catre e uma única lâmpada. Ele disse a Pedro: "Não estou querendo me queixar, mas por que meu quarto é tão modesto e o do advogado tão luxuoso?" Pedro respondeu: "Bem, nós já tivemos muitos papas aqui, mas este é o primeiro advogado que recebemos."

REGAS PARA ESCOLHER AS PIADAS CERTAS

Escolha material adequado ao seu talento que não dependa daquilo em que não é bom. Senão sabe imitar sotaques estrangeiros, mantenha-se longe das piadas que exigem isso. A maioria dos oradores não tenta fazer palhaçadas ou representar chanchadas. Eles buscam humor, não a comédia. Como pode se estabelecer a diferença? Quando você for ler uma história ou uma piada, pergunte a si mesmo se ela é engraçada no papel. A comédia com freqüência conta com um personagem engraçado, um tom cômico, ou algum modo de falar especial que leve a piada adiante. O humor terá que ser engraçado no papel.

O humor costuma ser lido com facilidade e também é fácil de falar. Você pode usar um ritmo de discurso fácil. Isto não requer um quebra-língua, nem uma oratória de metralhadora, e nem contém um monte de diálogos. Quando deparar com uma piada que exija muito diálogo alternativo, estude-a cuidadosamente para se certificar de que não seja complexa demais para uma enunciação fácil.

Ajuste seu material para sua platéia. O humor é muito subjetivo, e as mesmas piadas não são engraçadas para qualquer um. Algumas piadas são artifícios que permitem à platéia rir de alguém. É essencial que você atinja o alvo cena. Mas o orador de plataforma tem uma vantagem sobre o humorista de boate: enfrenta uma platéia que tem algo em comum – o mesmo clube, a mesma empresa, e por

aí vai. Partilhar características toma mais fácil atingir alvos específicos de que seus ouvintes irão rir prazerosamente.

Uma platéia gosta de rir de pessoas que, de alguma maneira, ela vê como superiores, desde campeões esportivos ao presidente da República. Patrões e autoridades são alvos perfeitos, assim como ministros e políticos - qualquer um que esteja encarregado das coisas. As pessoas também gostam de rir de quem perturba sua paz e amor-próprio: parentes, chefes, vizinhos, concorrentes.

Embora as platéias também apreciem rir daqueles que lhes são inferiores, um orador pode ficar marcado para sempre por uma ofensa pública que imaginou ser uma grande piada. Se você optar por gozar algum determinado grupo, faça-o sutilmente, como fez um ministro batista. Palestrando ao ar livre num dia nublado, ele disse: "Bem, a meteorologia não foi muito boa conosco hoje. Mas este tempo até que não é mau. Os metodistas talvez o achem bom demais."

Há dois alvos importantes que é bom evitar pessoas cujas conquistas e reputações as tomam imunes ao riso e a própria platéia. As pessoas não gostam de rir de si mesmas, e as platéias não têm espírito esportivo.

Ocasionalmente, você pode fazer com que seus ouvintes riam de si mesmos - caso se incluir na piada. Um consultor de investimentos, falando a um grupo de médicos sobre ações e dividendos, assim conduziu sua abertura: "É um enorme prazer ser capaz de falar a um monte de médicos sem ter que tirar a roupa." Às vezes tento realmente personalizar a apresentação perguntando com antecedência os nomes de três pessoas a quem eu possa gentilmente recorrer durante minha palestra. Esclareça isto de antemão, para estar certo de que ninguém será ofendido.

O MELHOR ALVO

Você é o melhor alvo de suas piadas. Você não apenas entretém desse modo como também supera todos os tipos de desavenças com sua platéia. Em primeiro lugar, quem está ressentido com suas piadas? Você está pedindo à platéia que tenha espírito esportivo. Supera as dissidências em sua platéia quando usa a si mesmo como alvo de suas piadas, e isto é uma vantagem considerável para tê-la do seu lado.

Exemplos de humor autodepreciativo estão em toda parte. Joan Rivers diz que é uma péssima guardiã de sua casa. Todo ano ela denuncia um roubo, de modo que a polícia só aparece para pegar as impressões digitais. Freqüentemente me apresento como um fracasso em fazer compras, euento a história de como meu marido não reportou o roubo de nosso cartão de crédito conjunto - ele esperava que o ladrão gastasse menos do que eu.

Quanto mais digno e prestigioso for o orador, maior a autogozação. Alguns exemplos: "Aqui nos negócios eu sou o presidente do conselho. Em casa sou o

encarregado de limpar as janelas." O senador Stephen Douglas certa vez acusou Abraham Lincoln de ter duas caras; Lincoln disse: "Deixo a critério de minha platéia... se eu tivesse outra cara, por que acham que estaria usando esta?"

Aqui vai um fio condutor que tem sido usado (eu mesma já o adaptei) e que sempre provoca o riso: o orador fala à platéia sobre estudos que provam que as pessoas que assistem a um discurso despendem 45% de seu tempo se preocupando, 45% fantasiando e 10% ouvindo. Então acrescenta que não acha isso tão desanimador assim; pelo menos sabe que a platéia está aproveitando bem 45% do seu tempo.

ALGUNS TRUQUES ÚTEIS

Um bom contador de histórias usa uma bateria de artifícios para prender a atenção: um sorriso, um dar de ombros, um aceno caloroso, uma pausa significativa e um aumento de energia rumo ao final da história. Mas mesmo que não seja um narrador nato, você pode conduzir uma história com segurança. Siga estas regras quando praticar para contar uma piada.

1. Não venda demais o humor iminente nem prometa ao público "que esta é uma que vai fazer vocês rolarem de rir". É melhor pegar a platéia de surpresa.
2. Não se desculpe, mesmo antes de ter começado, dizendo: "Eu não sou muito bom com piadas" ou "Não sei se vou saber contar esta direito". É difícil para a platéia se recuperar de uma introdução como esta - mesmo que a piada que você conte seja hilariante.
3. Identifique apenas personagens, características ou fatos que serão essenciais à história. Se você disser "Sarah Serene, professora da escola dominical", estará levando a platéia a esperar pelo ponto em que o nome e a ocupação farão o desfecho. E se não o fizer, o final da história pode ser perdido na expectativa da platéia por alguma coisa a mais.
4. Faça contato visual direto com a platéia durante a piada. Olhe para um rosto e outro, e dirija seu olhar de urna parte a outra do salão. Você deveria praticar suas piadas até o ponto em que se sentir totalmente à vontade com elas.
5. Seja alegre enquanto conta sua piada - sorria e ponha vivacidade na voz e nos passos, caso se locomova pelo palco. Se a história não lhe for agradável, por que o seria para a platéia?
6. Fale num andamento enérgico e elimine todas as palavras que não sejam essenciais. Uma boa piada se baseia em sua pura essência, não se devendo distrair o público com detalhes supérfluos.
7. Use palavras simples que levem a história adiante.

8. Cronometre o seu tempo de modo realista. Não conte uma piada de três minutos num discurso de sete.
9. Não apresse o riso – só oradores inexperientes fazem isso. Divirta-se; não espere até que os risos morram completamente antes de prosseguir, mas não apresse as coisas nem tente cortá-las.
10. Pratique contar a piada de diferentes maneiras. Avalie sempre como foi recebida após um discurso e pense nos modos de adequar ou melhorar seu humor. Nunca permita que ele se deteriore. Às vezes, o acréscimo ou a supressão de uma única palavra faz toda a diferença.
11. Prossiga sem desvios até o clímax.
12. Emite um final claro e exato.

John F. Kennedy disse que devemos fazer com humor tudo que pudermos. Oradores que seguem este conselho - e que não exageram as piadas - encontram no humor um formidável aliado. Mas não é o único: acessórios visuais são igualmente poderosos.

(*) In. LEEDS, Dorothy. **Power Speak, o poder da fala: o guia completo para oratória e apresentação persuasivas**. Rio de Janeiro: Record, 1994, p.144-153.