**DISCURSO MOTIVACIONAL – SEGUNDA APRESENTAÇÃO**

Fiz a segunda apresentação do discurso motivacional que eu escolhi, que foi ‘Façam Culto Doméstico’, com o propósito de motivar os meus ouvintes a praticarem o culto doméstico regularmente.

Eu procurei seguir as sugestões dadas pelo professor nessa segunda apresentação. Tentei utilizar mais frases de impacto, incluí um exemplo prático de realização de culto doméstico e dei mais ênfase na minha própria história. Acredito realmente que ficou melhor que o anterior, e essa foi a opinião geral da minha audiência. Não fiquei nervoso novamente – como eu já estou de certa forma acostumado a falar em público, acho que o nervosismo nas primeiras apresentações foi devido à mudança de metodologia. Também consegui controlar bem o tempo dessa vez. Todos me disseram após a palestra que ficaram impactados, principalmente pela ênfase que eu dei na salvação dos filhos, e que iriam tentar realizar o culto doméstico com mais frequência.

**RESUMO DA AULA 27 – ENTREGANDO OS BENS 3 (O CORPO)**

As ações do corpo, também chamadas de fala corporal, linguagem corporal ou fala visível, também fazem parte da apresentação e devem seguir a mesma filosofia de ser guiada pelo conteúdo.

Muitas pessoas são mais influenciadas por aquilo que estão vendo do que pelo que estão ouvindo, por isso deve-se ter cuidado com aquilo que está sendo transmitido pelo corpo durante a apresentação.

A aparência é a primeira coisa que deve ser observada. Zelar pela aparência é essencial para o orador.

A atitude e a postura também influenciam naquilo que as pessoas irão apreender daquilo que está sendo comunicado. É importante utilizar uma postura que transmita confiança e ao mesmo tempo uma atitude de alguém que está ali para servir.

Toda ação feita pelo orador deve ser pensada e deve comunicar algo relacionado ao que está sendo dito naquele momento. Se não tiver esse cuidado, o orador pode transmitir coisas que não estavam programadas.

O rosto também tem um papel muito importante. Deve-se sempre olhar as pessoas nos olhos – todas as pessoas do auditório – e se evitar ficar olhando muito para o papel ou para algum ponto fixo do local.

Por fim, os gestos provavelmente também são muito importantes e devem estar de acordo com a ocasião e com o discurso. Existem basicamente três tipos de gestos: os descritivos, os enfáticos e os indicadores.