

Conselhos a um Instrutor

Tradução, adaptação e ampliação de um Folheto da Universidade de NEW YORK, transcrito em "Methods of Instruction" da Infantry School de Fort Benning, U. S. A.

CAP. ALCYR D'AVILA MELLO

Os conselhos que se seguem parecem ingenuos. Na realidade traduzem, de modo muito claro e muito simples, as melhores indicações que a psicologia da aprendizagem pode oferecer nos nossos dias. Para quem se familiarizou com os resultados mais felizes das experiências em torno do comportamento humano é um prazer examinar, a propósito de cada um dos conselhos dados, que diretrizes se acham traduzidas, que princípios psicológicos foram insinuados.

Será impertinência lembrar que ainda existem instrutores que tudo esperam de gritos e grosserias, de castigos e represalias? Oxalá os "Conselhos a um Instrutor" valham como um aperitivo para outros estudos, mais solidos e mais profundos, de psicologia — ciência indispensável a quem deseje mais que atenção meramente externa e obediência puramente passiva.

(Nota da Redação)

* * *

Procura "impressionar" na primeira fase. Que esta seja capaz de interessar o ouvinte na continuação de tuas palavras, quebrando a cadeia dos pensamentos pessoais (egocêntricos) e transformando em interesse o pessimismo de quem é obrigado a "ouvir".

Um exemplo típico: certa vez um padre ia começar o sermão. A igreja, mui pequena, estava repleta e o calor era intenso; o suor corria do rosto de todos os fiéis e o ambiente estava saturado. Uma sonolência, um grande torpor invadia todo mundo.

Ao subir ao púlpito, puxa o padre um lenço, enxuga o rosto e diz:

— “Que maldito dia, este, tão quente, pelos diabos!”

Centenas de olhares, surpresos com o imprevisto da frase, se fixam no padre, que, vendo seu objetivo atingido, acrescenta:

— “Eis o que ouvi hoje de um homem, nesta Igreja!”

E então, com o auditório dominado, inicia o seu sermão sobre blasfêmias.

* * *

— Usa sentenças curtas. E' o melhor meio de evitares erros de concordância e não te “perderes” no sentido da frase.

* * *

— Evita a repetição dos mesmos conectivos — “naturalmente...”, “como os Snrs. sabem...”, “e... e... e...”, “além disso...”, “aliás...”, etc... Encaixa sempre palavras diferentes, sem pedantismos de sinonímia.

Numa certa Escola havia um instrutor que, inconscientemente, creou uma distração para os alunos — apostar qual a palavra mais usada no decorrer da sessão — “naturalmente” ou “justamente”.

* * *

— Fala especificadamente. Em vez de “estrangeiros”, dize “alemães”, em lugar de “engenhos anti-carro”, dize “canhão 37”, etc.

* * *

— Fala como se estivesses conversando. Não sejas oracular, não sejas um livro que se ouve. O ouvinte gosta de frases simples.

* * *

— Procura ser claro. Lembra-te das três instruções que Napoleão deu a seus secretários:

- 1.^a — seja claro
- 2.^a — **seja claro**
- 3.^a — **SEJA CLARO**

* * *

— Olha para teus ouvintes todo o tempo, pois todos gostam de saber (ou de pensar) que a sua presença está estimulando ou agradando o instrutor. Quando o teu olhar se volta para a parede que tem um quadro, ou para a janela, o pensamento do ouvinte vai muito mais longe que o teu olhar e volta muito mais tarde ao assunto.

* * *

— Não te limites a olhar, **VÊ** o teu ouvinte.

* * *

— Quanto à posição do teu corpo: conserva-te numa posição alerta. Não fiques toda a vida com as mãos para atrás ou presas ao cinto. Fica de tal modo que, se por acaso um colapso te fulminasse naquele instante, o corpo viesse a cair para a frente, não para atrás.

* * *

— Se estás “nervoso” quando vais falar, isto é ótimo. Nervos excitados são próprios a um “puro sangue”. Não procures dominar o nervosismo, mas usa-o em benefício de tua atitude.

* * *

— Evita:

— Inclinar ou balançar o corpo.

- Balançar os braços.
- Flexionar os pés.
- Tamborilar os dedos.
- Ter as mãos nos bolsos.
- Ajustar o uniforme repetidas vezes.
- Chocar os calcanhares.
- Distrair-te com os botões e os bolsos da túnica.
- Ficar esfregando uma mão na outra.
- Sobretudo, passeiar em frente do auditório.

* * *

— Faze todos os teus movimentos natural, mas intencionalmente. Relaxa os braços e os dedos.

* * *

Usa tuas mãos para descrever e para pontuar a frase, sem esqueceres que nenhum gesto é bom quando atrai a atenção para ele.

* * *

— Fala, não pregues. Fala animadamente. Fala claramente, pensando nos seguintes tipos de ouvintes:

- o da ultima fila
- o que ouve mal.

* * *

— Muda frequentemente tua “cadencia” no falar. Exprimir-se a mais de 160 palavras por minuto, é violar o máximo limite da compreensão dos outros, e a menos de 90, é interromper o “trânsito” dos pensamentos. Falar na mesma velocidade e no mesmo tom, embala o espírito do ouvinte e fá-lo adormecer.

* * *

— Faze pausas. Mas que elas estejam em sintonia com o assunto exposto e não o mutilem. Evita pausas nervosas após as preposições e os artigos.

* * *

— Usa carta e diagramas, sempre que o assunto comportar. Que sejam simples e todos possam vê-los. Que sejam por ti perfeitamente conhecidos, para que não precises dar as costas à classe, no interpretá-los.

* * *

— Não passes fotografias, cartas e modelos em geral, enquanto estiveres falando pois terás tantos desatentos, quanto os exemplares em circulação.

* * *

— Qualquer coisa seja tua instrução, procura seguir a seguinte ordem:

- Uma preparação prévia (da tua competência).
- Uma explanação do assunto (tua).
- Uma demonstração (tua ou dos teus auxiliares).
- Uma execução (por parte dos teus instruídos).
- Uma verificação (tua).

* * *

— Nunca te esqueças de dizer, expressamente, ao ouvinte, na Explanação, o que ele vai aprender ou o que ele vai fazer.

* * *

— Interroga. Mas pensa primeiro na pergunta, para que ela seja simples e coerente com a exposição. Faze primeiro a pergunta, depois escolhe quem deve respondê-la.

* * *

— Se “alguem” não está prestando atenção, confunda-o com uma pergunta adequada. Isto será melhor que uma repreensão.

* * *

— Pensa sempre no conforto do teu ouvinte. Desequipa-o para fazeres uma crítica. A posição de sentido é excepcional. Um sol pela frente “isola” o ouvinte da corrente emitida pelo instrutor.

* * *

— Se “sentes” um torpor geral na turma, conta uma história ou anedota oportuna, ou dá um exercício de vivacidade.

* * *

— Antes de terminar qualquer exposição ou trabalho, pergunta sempre ao teu ouvinte se tem alguma duvida, respondendo às questões por ele formuladas com todo interesse e honestidade.



Snrs. Oficiais Engenheiros!

— Temos sempre um grande stock de “Livros Técnicos Norte-Americanos”. — Vendas á vista e á prazo.

LIVRARIA KOSMOS

RIO DE JANEIRO:

RUA DO ROSARIO, 135/7 — TEL.. 23-6319

SÃO PAULO:

RUA MARCONI, 91/3 — TEL. 4-3855