

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

❖ **Persuasão X Manipulação**

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

❖ DA ORATÓRIA

❖ Retórica

- ❖ Para Aristóteles, a Retórica era a arte de persuadir por meio da palavra falada.
- ❖ Por muito tempo, foi ela a responsável pela formação cultural da sociedade.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ❖ Para sermos bons oradores, necessitamos entender alguns elementos da fonologia.
 - ❖ A fonologia diz respeito ao estudo dos sons que compõem a linguagem falada, compreendendo a fonética, a prosódia e a ortografia.
 - ❖ A fonética é a ciência que estuda os fonemas, o som de vogais e consoantes.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ❖ A prosódia diz respeito a correta pronúncia dos fonemas para a formação dos vocábulos.
- ❖ Quando estudamos a oratória, também devemos estar atentos à voz.
 - ❖ Para além das palavras proferidas, a voz humana também revela nossos sentimentos.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ❖ “No bom orador, o pensamento se exterioriza, adquire uma *forma sonora*, cria uma plástica vocal, através da qual são conquistados os sentidos e a inteligência do ouvinte” (PENTEADO, 1976).
- ❖ A voz humana (1) representa, pois conta algo; (2) expressa, pois revela alguma coisa; (3) apela, pois deseja provocar algo no receptor.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ❖ Sobre os defeitos da voz:
 - ❖ Voz **fraca** – a ponto de não conseguir estabelecer comunicação e/ou sem extensão para manter o mesmo volume.
 - ❖ Voz **monótona** – quando não se observa mudança no volume e/ou no tom da voz.
 - ❖ Voz **nasal** – está relacionada ao ar exalado pelo nariz e pela boca.
 - ❖ Voz **estridente** – diz respeito ao volume da voz. Na maioria das vezes, é um hábito.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

❖ Para uma fala de maior qualidade:

- (1) A ênfase correta das sílabas e das palavras deve ser levada em consideração;
- (2) A entonação expressiva de cada palavra é o que dá significado à uma mensagem. A expressividade é possível graças a variação da velocidade, do volume e do tom da voz;

Exercício:

Adoro – Odeio

Alegria – Tristeza

Vida – Morte

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- (3) A pronúncia errada ou defeituosa pode fazer com que o ouvinte perca o interesse. Ouça e imite quem fala bem;
- (4) É importante que se observe o ritmo de fala. Não falar muito rápido, nem muito devagar;
- (5) É necessário ter confiança ao falar, e, para isso, que se domine o assunto.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ❖ A emissão da voz está relacionada com o tom, que classifica a voz em: tenor, barítono e baixo – soprano, meio-soprano e contralto; o timbre, que é a personalidade da voz; e a intensidade, a força com que o som é produzido.
- ❖ Uma boa articulação também auxilia na oratória.



A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ❖ Falar bem, também está relacionado com saber respirar; saber quando dar pausas.
- ❖ Quanto ao medo/constrangimento de falar em público, ele acontece, geralmente, quando não se tem domínio daquilo que se vai falar. Esteja preparado, saiba o que vai falar, ensaie o seu discurso.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ❖ Ensaie na frente do espelho;
- ❖ Grave o seu discurso;
- ❖ Tenha um plano, mas lembre-se de que a improvisação também faz parte da oratória.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

❖ DA RETÓRICA MEDIATIZADA

- ❖ A retórica de Aristóteles se dá por meio de um modelo triangular entre: orador – mensagem – auditório.
- ❖ A retórica mediatizada acrescenta a este modelo, os meios.
- ❖ A retórica de Aristóteles contava com um orador no centro do placo e com a presença do público.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ❖ Já a retórica representativa conta com os meios de comunicação para fazer a ponte entre emissor e receptor.
- ❖ Ela necessita ir além dos públicos fechados, precisa conquistar as massas.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- ❖ Na retórica aristotélica, o orador era um indivíduo. Na representativa, tem-se um indivíduo representando entidades coletivas.
- ❖ A construção da imagem de um orador nos meios de comunicação é um processo complexo.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

Linguagem corporal

- Gestos cruzados – confinamento, fechamento do circuito;
- Fazer Pose (gesto artificial ou pesado) – chamar a atenção para si;
- Gestos lentos e deliberados – planejamento, calma e controle das ideias;
- Encostar-se em alguma coisa – contato com o ambiente, conforto em estar com outras pessoas;
- Esparramar objetos em volta de si – ganho de território;
- Falta de movimento – pessoa introspectiva ou que está ouvindo e/ou planejando;

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- Virar de frente ou de costas – inclusão ou exclusão da conversa;
- Inclinar-se na cadeira – demonstração de interesse;
- Recostar-se na cadeira – diminuição do interesse;
- Erguer a cabeça – aberto e receptivo à opinião dos outros;
- Evitar a troca de olhares – pessoa insegura e amedrontada;
- Mãos juntas sobre o colo e/ou estômago – proteção;
- Mão em cima da mesa – dedicado aos negócios;
- Mãos no quadril – provocativo ou duro, entretido ou ansioso;

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

- Mãos no bolso – sujeito encerrado em si;
- Apontar o dedo – afirmação de autoridade;
- Abanar o dedo – ameaça;
- Contar nos dedos – pessoa lógica e sensata, que organiza o pensamento antes de se pronunciar.
- Braços cruzados à frente do corpo – força e poder.

A COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

Debates

Aborto

Eutanásia

Menoridade penal

Legalização das drogas