

PERSUASÃO E OS CINCO CANAIS

Ao se estudar “*O que é persuasão?*”, podemos concluir que a mesma pode ser entendida como “*a arte do convencimento*”, utilizando de diversas técnicas e artifícios para convencer alguém ou a si mesmo (de forma ética) buscando atingir um objetivo maior que, por muitas vezes, diz respeito a todos os envolvidos neste processo.

Dentre estes diversos artifícios que auxiliam no processo de persuasão, podemos listar os cinco canais, que se referem aos cinco sentidos do corpo humano: audição, visão, olfato, paladar e tato. É importante entender como estes sentidos conseguem ter grande impacto durante o processo de persuasão e como o mau uso deles podem gerar prejuízos.

A audição é um ponto muito importante e delicado, já que podemos facilmente ser mal interpretados por conta de utilizarmos um tom de voz inadequado ou escolhermos as palavras erradas para determinada situação. A visão, por sua vez, também merece destaque já que somos diretamente estimulados por meio de cores e imagens, algo notável na área de marketing, que faz uso disto para passar uma mensagem para seu consumidor (como quando vemos algo que utiliza a cor vermelha, utilizada para chamar a atenção daquele que está vendo).

É importante lembrar que a comunicação (e a persuasão) também faz muito uso de gestos e ações que estão relacionadas ao sentido do tato e por isto a LIBRAS (Língua Brasileira de Sinais) demanda que estes mesmos gestos e expressões que o interlocutor utiliza sejam executados de forma precisa para que a mensagem não seja entendida de forma errada, o que geraria um ruído na comunicação e, conseqüentemente, no processo de persuasão.

Por fim, temos os sentidos do olfato e do paladar, que de certa forma caminham juntos, já que em um exemplo mais simples podemos citar certos medicamentos ou alimentos que podem possuir um cheiro péssimo, mas um gosto muito bom e vice-versa, sendo cruciais para persuadir o indivíduo desta forma quando necessário.