



Ana
Tereza
Arruda
COMUNICAÇÃO

Comunicação Persuasiva



Só existem seis maneiras de conseguir as coisas das pessoas: pela lei, por dinheiro, por força emocional ou força física, por sedução ou persuasão. De todas essas, a persuasão é a mais eficiente.

Nicholas Boothman – Autor de Como convencer alguém em 90 segundos



O que eu ganho com a persuasão?

- Fortalecimento da comunicação
- Inspiração das pessoas
- Venda de maneira mais eficiente
- Oportunidades de negócios ampliadas
- Conexões mais duradouras



O que é preciso?

- Rosto
- Corpo
- Atitude
- Voz



Primeira impressão.

As reações dos primeiros segundos do encontro determinam como será a comunicação desse ponto em diante.



Crie uma boa primeira impressão

Regra número 1:

Os olhos são a janela para a venda!

Quando conhecer alguém olhe nos olhos e sorria.



Regra número 2: Seja um camaleão

- Nós gostamos de pessoas que se parecem conosco!
- Somos mais bem sucedidos quando nos adaptamos à situação.
- Crie o Rappor (Sincronize sua linguagem corporal com os outros para efetuar conexão imediata)



Rappor

Pessoas em harmonia inconscientemente sincronizam sua linguagem corporal e características vocais.

Rappor (Sincronize sua linguagem corporal com os outros para efetuar conexão imediata)



Rappor



Rappor



Regra número 3: Capture a imaginação e você vai capturar o coração!

Use uma linguagem sensorial rica e imagens para que os outros consigam ver, sentir, e, às vezes, até reconhecer o cheiro e o gosto do que você quer dizer.

Conte histórias!



Aristóteles postulava que, para a persuasão ser realmente eficiente, era necessária a presença de três elementos básicos: confiança, lógica e emoção.



Eu confio em você, você faz sentido e você me toca.

- **Confiança:** a confiança pode estar implícita no seu título (“gerente geral”, por exemplo), suas credenciais ou sua reputação. Ela é obtida em um primeiro contato por meio de atitude (linguagem corporal, tom de voz) e da sua imagem pessoal.



- **Lógica:** sua posição, apresentação ou ponto de vista devem fazer sentido.
- **Emoção:** Seu argumento deve atrair a imaginação e, dessa forma, as emoções.

“Eu confio em você, você faz sentido e você me toca”



Linguagem Corporal

- **Linguagem corporal aberta:** pernas e braços descruzados, um bom contato visual, sorriso, inclinação, expõem um coração acolhedor.
- Sinaliza: “Eu estou aberto a negócios”



Linguagem corporal

Linguagem corporal fechada: braços fechados defensivamente, desviar o olhar, esconder as mãos e distanciar-se defendem o coração e repelem as pessoas.



Coração com coração



**“Eu confio em você, você faz sentido e
você me toca”**



A arte de falar

O bom resultado de uma apresentação depende principalmente da credibilidade. Em todas as circunstâncias, a confiança é a chave que abrirá as portas para o sucesso na arte de falar.



Fontes e Sugestões

- Livro: Mídia Training – Heródoto Barbeiro
- Livro: Os Segredos das Apresentações Poderosas – Roberto Shinyashiki
- Livro: Como convencer alguém em 90 segundos – Nicholas Boothman





Ana
Tereza
Arruda
COMUNICAÇÃO

☎ (37) 999268816 • (37) 988014312

✉ anateresa.comunicacao@gmail.com

📷 [anateresa.arruda](https://www.instagram.com/anateresa.arruda)

📘 [@anaterezacomunicacao](https://www.facebook.com/@anaterezacomunicacao)

🌐 www.anaterezacomunicacao.com.br