

Boa primeira impressão

Se o Pedro pudesse perguntar a qualquer orador profissional qual a lição mais valiosa que eles aprenderam, provavelmente Pedro vai ouvir a mesma resposta: “Você precisa começar rápido, com uma abertura dinâmica que capture a atenção da plateia logo de início”.

Para fazer isso, grandes oradores sabem, de antemão, as palavras exatas que usarão na abertura e no encerramento de suas palestras.

Mas e o Pedro que está iniciando, sabe?

Difícilmente.

Ganhar no primeiro minuto de um discurso leva tempo, requer reflexão e demanda força de vontade; Então, é melhor que Pedro não opte pelo caminho mais fácil.

Desde os tempos dos antigos gregos as apresentações orais se dividiam em três seções: introdução, corpo e conclusão. Mas o que acontece durante essas três sessões mudou drasticamente.

Nos tempos antigos, os oradores eram portadores de notícias e animadores do público. A introdução era como um passeio ao campo. As pessoas não tinham pressa para chegar ao fim do discurso porque não havia muitas outras formas de entretenimento.

Hoje parece não existir nada além de diversão. Com tanta facilidade de informação e entretenimento, isso significa que o Pedro tem a necessidade de se sintonizar com o ritmo impaciente da nossa época.

Se o Pedro fizer uma introdução, ela precisa ser curta e chamativa. ele precisa prender a atenção dela imediatamente. Quando tiver feito isso, Pedro pode prosseguir com sua palestra.

Mas será que as plateias sempre serão receptivas ao Pedro?

O ideal é que o Pedro considere que às vezes ele pode se deparar com públicos resistentes à sua mensagem. Esses públicos não serão necessariamente hostis, mas talvez céticos e questionadores.

Esse público costuma funcionar como crianças que não querem comer sua refeição, apesar de estarem com fome. Assim como o pai ou a mãe transformam o alimento em um aviãozinho que vai voar para dentro da boca da criança, Pedro terá que encontrar formas de persuadir seus ouvintes.

Pedro precisa fazer de modo indolor para que eles não percebam estar sendo persuadidos. As pessoas precisam pensar que chegaram à conclusão que ele deseja por decisão própria.

Ao invés de pensarem como o Pedro é esperto, eles têm que ficar satisfeitos consigo próprios.

Além disso, o Pedro precisa conhecer outras estruturas para ter clareza na sua mensagem.

O primeiro pilar da persuasão é a **invenção**.

Essa é uma palavra que geralmente associamos com criação, mas na verdade, ela vem de uma raiz latina que significa “encontrar”. Invenção refere-se mais ao que o orador fala do que à forma como fala.

A **disposição** é uma outra estrutura da persuasão. Ela está ligada à organização mais abrangente de temas e ideias. A disposição das ideias é algo muito importante. Como orador, Pedro não pode passar a ideia de que se perdeu.

Pedro precisa deixar claro que a apresentação tem começo, meio e fim - e que ele sabe onde está, onde esteve e para onde vai.

O que nos leva ao próximo elemento mais interessante da estrutura persuasiva: o **estilo**.

Se a disposição é a ordem geral em que as ideias são apresentadas, o estilo determina as palavras com as quais as ideias são expressas.

- Disposição -> aonde as coisas serão ditas.
- Estilo -> como as coisas serão ditas.