

ARTIGO 67

TRANSFORMADOR

**AS COMUNICAÇÕES
QUE RECEBEMOS
DIARIAMENTE EXIGEM
QUE TRANSCENDAMOS
A LÓGICA**



INTRODUÇÃO

Todos os dias você recebe centenas de comunicações.

- Notícias;
- Publicidade;
- E-mails;
- Redes sociais;
- Mensagens de WhatsApp.

E, mesmo diante desse volume enorme de informação, a maioria das pessoas acredita que decide de forma racional.



Mas a verdade é desconfortável: nós não processamos comunicação apenas com lógica.

Grande parte do que aceitamos, rejeitamos ou compartilhamos acontece **antes** mesmo de qualquer *análise racional*.



O CÉREBRO NÃO PROCURA VERDADE. PROCURA CONFIRMAÇÃO

Quando você lê uma notícia que confirma algo em que já acredita, a aceitação é rápida.

Não porque você analisou profundamente os fatos. Mas porque aquilo *se encaixa no que você já pensa*.

O mesmo acontece no marketing.

Quando um anúncio aparece, você raramente avalia a lógica completa da mensagem. O que acontece primeiro é uma pergunta muito mais simples:

“Isso faz sentido para mim?”

E “fazer sentido”, nesse caso, não significa coerência racional. Significa ressonância emocional.





O ERRO DE CONFIAR APENAS NA LÓGICA

Existe um ponto que a maioria das pessoas ignora: a lógica pura *não é suficiente* para explicar como a comunicação funciona.

Uma propaganda pode ser **logicamente** fraca, mas **emocionalmente** extremamente poderosa.

Uma ideia pode ser perfeitamente *racional* e ainda assim ser socialmente *rejeitada*.

E, muitas vezes, algo ainda mais desconfortável acontece: uma mentira bem contada pode ser mais convincente do que uma verdade mal comunicada.

Isso não significa que lógica não importa. Significa que ela não é o único mecanismo em jogo.



QUEM ENTENDE ISSO ENXERGA O JOGO REAL

Quando você percebe que comunicação não opera apenas na lógica, algo muda.

Você deixa de olhar apenas para o argumento e começa a observar os **mecanismos por trás da mensagem.**

Passa a notar:

- O apelo emocional;
- O contexto social da ideia;
- Os símbolos usados para gerar identificação;
- A narrativa que molda a percepção das pessoas.

Nesse momento, a comunicação deixa de ser apenas conteúdo. Ela se revela como arquitetura de influência.



O QUE ISSO MUDA NA PRÁTICA

Todos os dias você é persuadido por mensagens que não são totalmente racionais.

Isso acontece em anúncios.

Em discursos políticos.

Em narrativas de mídia.

Até em conversas aparentemente simples.

Ignorar esse fato *não protege* ninguém. Na verdade, faz o oposto: quem acredita que decide apenas com lógica se torna mais fácil de influenciar.

Porque deixa de perceber as **forças invisíveis** que moldam a percepção.



ne

Negócios &
Estratégias



**QUEM ACREDITA
QUE DECIDE
APENAS COM
LÓGICA
NORMALMENTE JÁ
FOI PERSUADIDO
SEM PERCEBER.**



Negócios &
Estratégias



Se você percebe que boas ideias dentro da sua empresa não avançam, se sente que argumentos racionais nem sempre convencem as pessoas, ou se entende que estratégia também depende de saber comunicar e influenciar...

a Mentoria O Resgate ajuda líderes a desenvolver exatamente isso: clareza estratégica, comunicação que gera adesão e decisões que levam em conta como as pessoas realmente pensam e decidem.

[Acesse a](#)
[Mentoria](#)
[O Resgate](#)



ojuliomonteiro.com