

Daniela Silva Santos

Julgamento da Expressividade de Políticos em  
Contexto de Debate Televisivo

Mestrado em Fonoaudiologia

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo  
São Paulo  
2006

# **Livros Grátis**

<http://www.livrosgratis.com.br>

Milhares de livros grátis para download.

Daniela Silva Santos

## Julgamento da Expressividade de Políticos em Contexto de Debate Televisivo

Dissertação apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para a obtenção do título de Mestre em Fonoaudiologia, sob a orientação da Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Marta Assumpção de Andrada e Silva.

PUC – SP  
2006

Santos, Daniela Silva

**Julgamento da Expressividade de Políticos em Contexto de Debate Televisivo** / Daniela Silva Santos. - - São Paulo, 2006.

Dissertação (Mestrado) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – Programa de Pós-Graduação em Fonoaudiologia.

Título em inglês: Judgement of the Expressiveness of Politicians in Context of Television Debate.

1. Políticos. 2. Expressividade. 3. Voz. 4. Recursos não-verbais

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. \_\_\_\_\_

Prof. Dr. \_\_\_\_\_

Prof. Dr. \_\_\_\_\_

Autorizo, exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou parcial desta dissertação por processo de fotocopiadoras ou eletrônicas.

Assinatura:

Local e data:

Dedico esse estudo aos meus amados pais Osvaldo e Zildenir:

Pelo exemplo de vida, de confiança, coragem e persistência...

A quem tudo devo...

Pelo amor, carinho e pela fé  
que sempre depositaram em meus empreendimentos de vida.

A minha enorme gratidão e admiração...

Amo vocês!

## AGRADECIMENTOS

À Deus, em primeiro lugar, nosso Criador, pela vida.

À Profª Drª Marta Assumpção de Andrada e Silva, pelo carinho, determinação e paciência. Agradeço especialmente por acolher-me como sua orientanda durante o percurso deste mestrado.

À Profª Drª Leslie Piccolotto Ferreira, por sua humildade em compartilhar seus conhecimentos, através de sugestões e esclarecimentos, e sobretudo pelo exemplo de pessoa e profissional.

À Profª Drª Maria Aparecida Coelho, pela prontidão em ajudar e delicadeza ao orientar durante o Exame de Qualificação.

À Profª Drª Adriana Campos Balieiro Panico, por suas idéias e incentivo durante o Exame de Qualificação.

À Profª Drª Leny Rodrigues Kyrillos, por sua atenção e disponibilidade nas correções.

À Profª Drª Maria Consuelo Passos, por seus ensinamentos no início deste trabalho.

À Fga Juliana Passos, pelo apoio e ajuda durante a qualificação.

Às minhas irmãs, Carla e Renata, e meus queridos sobrinhos Edoarda e Guilherme Amarante, pelo amor sincero e incondicional de todos os dias. E também ao amigo e cunhado Eduardo Farina pelo carinho. Amo vocês!!

Aos familiares, parentes e amigos que mesmo com a distância se tornaram presente durante essa caminhada: tios, primos, e em especial minha Avó Benita pelas orações.

À tia Suzete, registro o meu orgulho pela pessoa maravilhosa que é, e sobretudo pelas lindas palavras de incentivo.

Ao tio Benito e minha madrinha Lenice Braga, que com carinho concederam-me as imagens do debate.

Ao tio Roberto Vilarinho, pelo cuidado e carinho que sempre me ofereceu durante toda essa trajetória.

Às queridas amigas Ana Cristina Cerqueira e Thaís dos Santos Vilarinho, pela amizade sincera de todos os dias e conselhos brilhantes.

Às amigas Luana e Milena por alegrar tanto a minha vida. E também as novas amigas Gabi, Vivi e Yara.



À equipe do ambulatório de Neurolaringologia da Unicamp, em especial às colegas e amigas, Fga. Me. Aline Wolf, Fga. Renata Maria Medeiros, Fga. Nathalia Damaris e Fga Tatiana Sales, que durante todo o processo do mestrado demonstraram muita compreensão e com muita harmonia transformaram a nossa atuação ainda mais prazerosa.

À Marli pelo trabalho eficiente na secretaria do Pós e especialmente por ter me guiado nas dúvidas. Registro também, o meu carinho à todos os funcionários e secretárias dos consultórios que trabalho. Vocês são essenciais!

Ao Marcelo Stumpf, pelo incentivo no final desse trabalho, e principalmente pelo amor e companheirismo.

A todos, que acreditaram e diretamente contribuíram para a realização dessa pesquisa.

Meus sinceros agradecimentos!

Alexandre Caiado  
Angelina Lemos da Silva  
Colégio Anglo de Campinas, em especial ao Prof. Euclides  
Elinéia M. Moreira Bergo  
Nazir de Souza Pereira  
Profª Drª Edi Sartorato  
Waldecir Saraiva

Pelo apoio financeiro e logístico, agradeço ainda a:

CAPES

Tv Itapoan – Salvador, emissora filiada da Rede Record.

## Resumo

O objetivo do presente estudo foi analisar, por meio do julgamento de possíveis eleitores, a expressividade de candidatos a prefeito da cidade de Salvador (BA) em situação de debate televisivo. Foram gravadas em DVD imagens de três candidatos políticos que lideravam as pesquisas de opinião. Posteriormente, foram escolhidas e editadas duas respostas de cada candidato, do início e do fim do debate, sem selecionar o conteúdo da resposta. As imagens foram julgadas por 127 possíveis eleitores, de ambos os sexos e de diferentes faixas etárias, profissões e níveis sócio-econômico e educacional, tendo em vista avaliar suas preferências e justificativas em relação aos três candidatos, bem como analisar a expressividade dos concorrentes. No protocolo de expressividade, os possíveis eleitores tiveram a tarefa de julgar a fala dos candidatos relativamente à motivação; ao tom agradável ou desagradável; ao fato de prender ou não a atenção; a causar emoção; a transmitir credibilidade ou insegurança; à qualidade da voz; e ao uso de gestos e expressões faciais e corporais. Os possíveis eleitores selecionaram C2 como o candidato mais expressivo. Em segundo lugar, ficou C3 e, em terceiro, C1. O mesmo aconteceu com a ordem de preferência pelos candidatos. Não se verificou relação entre a preferência e o nível educacional e/ou sócio-econômico dos possíveis eleitores. Os resultados apontaram que C1, por ser o candidato menos expressivo, se diferenciou significativamente de C2 e C3 em todos os itens de expressividade. Conclui-se que C2 foi o candidato preferido, porque falou pausadamente, de maneira clara, objetiva, com boa qualidade vocal, uso de gestos equilibrados, contribuindo para que seu modo de expressão fosse considerado pelos possíveis eleitores como agradável, motivante, capaz de prender a atenção e transmitir credibilidade. Assim sendo, esses aspectos foram valorizados pelos possíveis eleitores, sendo determinantes na escolha dos candidatos políticos desta pesquisa.

## Abstract

The objective of the present study was to analyze, through the possible voters' appreciation, the expressiveness of candidates to mayor of the city of Salvador (BAHIA) in a situation of television debate. Images of three political candidates that led the opinion researches were recorded in DVD. Later, two answers of each candidate were chosen and edited, from the beginning and from the end of the debate, without selecting the content of the answer. The images were judged by 127 possible voters, of both sexes and of different age groups, professions and socioeconomic and education levels, aiming at to evaluate their preferences and justifications in relation to the three candidates, as well as to analyze the expressiveness of the contestants. As for expressiveness, the possible voters had the task of judging the candidates' speech regarding the motivation; the tone, pleasant or unpleasant; the fact of engrossing or not the attention; causing emotion; transmitting credibility or insecurity; the quality of the voice and the use of gestures and facial and corporal expressions. The possible voters selected C2 as the most expressive candidate. In second place, it was C3 and, in third, C1. The same happened as for the order of preference for candidates. Relationship was not verified between the preference and the possible voters' education and/or socioeconomic level. The results pointed that C1, for being the least expressive candidate, differed significantly from C2 and C3 in all of the items of expressiveness. The conclusion was that C2 was the favorite candidate, because he/she spoke pausingly, in a clear and objective way, with good vocal quality, use of balanced gestures, contributing for his/her way of expressing to be considered by the possible voters as pleasant, motivating, capable to engross the attention and to transmit credibility. This being so, those aspects were valued by the possible voters, being decisive for the choice of political candidates in this research choice.

# Sumário

DEDICATÓRIA.....	iv
AGRADECIMENTOS.....	v
Resumo.....	vii
Abstract.....	viii
Lista de tabelas.....	x
Lista de quadro.....	xi
1. INTRODUÇÃO.....	02
1.1. OBJETIVO.....	04
2 REVISÃO DE LITERATURA.....	06
2.1.Expressividade.....	06
2.2.Discurso e oratória política.....	17
3. MÉTODOS.....	22
3.1. Seleção dos Sujeitos.....	22
3.2. Elaboração do material a ser analisado.....	23
3.2.1. Edição do DVD.....	23
3.2.2. Elaboração do Protocolo.....	24
3.3. Procedimentos para Análise do Material.....	25
3.4. Análise dos Dados.....	26
4. RESULTADOS.....	29
4.1. Primeira Parte.....	29
4.2. Segunda Parte.....	31
5. DISCUSSÃO.....	37
6. CONCLUSÃO.....	54
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	57
8. ANEXOS.....	63

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1</b> – Julgamento dos possíveis eleitores em relação a preferência dos candidatos.....	29
<b>Tabela 2</b> – Julgamento dos possíveis eleitores em relação à ordem de preferência dos candidatos.....	29
<b>Tabela 3</b> – Comparação entre o nível de escolaridade dos possíveis eleitores em função da preferência pelo candidato.....	30
<b>Tabela 4</b> – Comparação entre o nível econômico dos possíveis eleitores em função da preferência pelo candidato.....	30
<b>Tabela 5</b> – Julgamento dos possíveis eleitores em relação a motivação dos candidatos.....	31
<b>Tabela 6</b> – Julgamento dos possíveis eleitores em relação a opinião de ser ou não agradável o modo de falar dos candidatos.....	31
<b>Tabela 7</b> – Julgamento dos possíveis eleitores quanto a capacidade dos candidatos de prender a atenção.....	32
<b>Tabela 8</b> – Julgamento dos possíveis eleitores em relação o quanto o modo de falar dos candidatos causa emoção.....	32
<b>Tabela 9</b> – Julgamento dos possíveis eleitores quanto a capacidade dos candidatos em transmitir credibilidade.....	33
<b>Tabela 10</b> – Julgamento dos possíveis eleitores quanto a capacidade dos candidatos em transmitir insegurança.....	33
<b>Tabela 11</b> – Julgamento dos possíveis eleitores em relação a qualidade da voz dos candidatos.....	34
<b>Tabela 12</b> – Julgamento dos possíveis eleitores em relação ao uso de gestos dos candidatos.....	34
<b>Tabela 13</b> – Julgamento dos possíveis eleitores em relação a expressão facial dos candidatos.....	35
<b>Tabela 14</b> – Julgamento dos possíveis eleitores em relação a expressão corporal dos candidatos.....	35

## LISTA DE QUADRO

<b>Quadro 1</b> – Opiniões gerais dos possíveis eleitores em relação aos candidatos.....	30
--	----

## 1 INTRODUÇÃO

Quando participam de debates na televisão, os políticos estão preocupados em responder às perguntas dos jornalistas ou dos adversários com fluência, clareza e objetividade, por acreditarem serem esses pontos fundamentais para a obtenção de um bom resultado nessa etapa da disputa eleitoral. Poucas pesquisas são feitas com o intuito de verificar que parte do desempenho do candidato advém da segurança e do carisma que ele consegue transmitir aos eleitores, assim como da veemência de seus gestos, do olhar, da voz – conjunto de elementos ao qual denominamos expressividade.

Alguns estudos realizados na Fonoaudiologia pesquisaram a voz e a comunicação não-verbal de políticos em diferentes contextos e situações. No entanto, ainda não havia sido realizado nenhum estudo com políticos em situação de debate televisivo. Desse modo, o presente trabalho visa analisar, mediante o julgamento de possíveis eleitores, a expressividade de candidatos nesse momento.

Pretende-se investigar o que leva um eleitor a selecionar um ou outro candidato, considerando a sua expressividade. Muitas vezes, o mais valorizado durante a comunicação não é *o que se diz*, mas *o como se diz*, que permite extrair o verdadeiro significado acerca de determinado assunto.

A denominação dos fatores de expressividade abordados neste estudo está em consonância com a definição adotada por Madureira (1992), para quem a expressividade da fala é caracterizada por variabilidade de padrões melódicos e rítmicos; assim como com a de Kyrillos (2005), que diz que a expressividade está de acordo com a utilização, em diferentes níveis, ou não, dos recursos vocais, que são a ênfase, a curva melódica, o uso de pausas, as modificações da velocidade de fala e da *loudness*. Kyrillos destaca também que a expressividade do corpo tem importante participação na impressão que causa no outro durante a comunicação.

O político geralmente desenvolve a habilidade de comunicação como uma exigência de sua atividade profissional. Não somente as palavras escolhidas, mas toda a postura comunicativa contribui para a imagem de transparência e competência desses profissionais (Behlau; Madazio; Feijó; Pontes, 2004). Do ponto de vista fonoaudiológico, a atenção com o político deve centrar-se nas posturas articulatória, fonatória e corporal compatíveis com o conteúdo discursivo, em busca da “voz com credibilidade” (Andrada e Silva, 1999).

Durante a comunicação, além dos recursos vocais<sup>1</sup> e verbais, também se faz uso simultâneo de recursos não-verbais<sup>2</sup>, que transmitem uma gama enorme de mensagens por meio dos gestos, das expressões faciais, da postura, da aparência

---

<sup>1</sup> Recursos vocais: qualidade de voz, variação de *loudness* e *pitch*, alongamento da sílaba, velocidade de fala e pausa (Arruda, 2003).

<sup>2</sup> Recursos não-verbais: gestos, expressão facial, postura e espaço (Cotes, 2000).



física e até da roupa. É importante destacar a co-ocorrência dos recursos vocais e não-verbais, o que determina maior expressividade à comunicação (Cotes; Ferreira, 2001).

Dessa forma, busca-se neste estudo compreender o que torna a comunicação de um político expressiva na apreciação de possíveis eleitores. Acredita-se que, com esta pesquisa de campo, poder-se-á colaborar com a atuação do fonoaudiólogo na área e ampliar os estudos com profissionais da voz, tais como os políticos.

### *1.1 Objetivo*

O objetivo da presente pesquisa é analisar, segundo o julgamento de possíveis eleitores, a expressividade de candidatos a prefeitura da cidade de Salvador-Ba, em situação de debate televisivo.

## **2 REVISÃO DE LITERATURA**

## 2.1 Expressividade

Neste capítulo, apresento a relação do termo expressividade com os recursos vocais e gestuais, na tentativa de expor as diferentes visões de autores sobre o tema abordado.

Aristóteles (s.d) em 336 a.C. refere-se ao uso da voz pelo orador como a maneira de exprimir o discurso de forma conveniente, dando-lhe aparência satisfatória. Considera que a voz, assim como outros recursos lingüísticos, não pode ser nunca o recurso mais relevante do discurso. Porém, tanto a voz como a dicção ocupam lugares necessários no pronunciamento do discurso, já que para se localizar um assunto é necessário exprimir-se variando principalmente a entoação e a intensidade da voz.

O filósofo pontua a importância do ritmo como algo a ser observado pelo orador, levando o discurso a uma harmonia, sem ser poético. Acrescenta que a fala metrificada não deve jamais ser utilizada em um discurso, pois assemelha-se ao poema e poderá tornar-se assim, muito artificial.

Black (1961) pontua a relação existente entre os estados emocionais e alguns parâmetros vocais, refere que a velocidade de fala aumentada geralmente é acompanhada de um aumento da *loudness* e do *pitch*.

Branco (1963) ressalta que é preciso falar sempre com clareza, pronunciar as palavras distintamente, evitar a monotonia da voz, trocar o ritmo da conversação, variando-a, falando devagar ou depressa, de acordo com o assunto. Acredita que o volume da voz, mais baixa ou mais alta, aumenta o interesse, principalmente quando há sinceridade no que o orador está dizendo.

O mesmo autor, afirma que o gesto é um importante requisito da boa oratória. O emprego dos gestos contribui para ilustração do discurso, sendo por isso uma das partes mais interessantes para o desenvolvimento da arte do falar em público, de modo agradável e persuasivo. Para o autor, o orador não deve exagerar nos gestos, tornando-se um “moinho de vento”, desordenado, porém todas as suas frases precisam ser ilustradas pelos movimentos de cabeça, do corpo, dos braços e principalmente das mãos.

Para Marone (1967), dentre as várias maneiras com que o homem pode exprimir seus pensamentos, sentimentos e evoluções, o gesto ocupa lugar de relevo pela sua eloqüência, simplicidade e rapidez. Dá mais ênfase ao discurso, além de reforçar o sentido da palavra. Segundo o autor, o gesto é pois uma linguagem: é a linguagem sem palavras. Pontua que o gesto, em virtude de se originar de uma reação interna na maioria das vezes e de constituir um meio instintivo e natural de expressão, deve ser, antes de tudo, coerente com sua origem. Isto é, a exteriorização deve corresponder ao pensamento ou ao anseio, deve ser fiel, total e exclusivamente, ao que procura representar.

O mesmo autor enfatiza os gestos das mãos como uma manifestação da expressividade. Comenta, também, que os gestos das mãos servem para o diagnóstico, não apenas como elemento propedêutico exclusivo da personalidade, mas como excelente contribuição para a revelação dos estados emocionais. Acredita que se esses não aflorarem da “máscara da face” serão traídos na gesticulação das mãos. Salaria, de forma concludente o fato de que o homem, antes de possuir o dom da palavra, sempre utilizou da mímica e dos gestos para se entender e compreender.

Para Bergès (1967) a mão e suas múltiplas possibilidades exerce grande papel nos gestos. As mãos têm certamente sua linguagem, e “*falar com as mãos*” faz legitimamente parte da linguagem. Trata-se de gestos significativos, revelando as intenções do que se deseja exprimir sem dizê-lo, mas querendo deixar subentendido. Segundo o autor, o que realmente faz parte dos gestos é a linguagem íntima das mãos.

Carvalho (1974) afirma que da voz depende, em grande parte, o fracasso ou o sucesso de uma mensagem. Acredita que o mais belo pensamento, o mais sublime, perde a expressão e o colorido, mesmo no comunicador ou orador mais culto e sincero, quando apresentado com voz alterada.

O mesmo autor, com finalidade didática, descreve os gestos e a mímica, como formas expressivas da linguagem, por meio de movimentos, e que chamamos de – *cinética*. Por gestos, ficam entendidos os movimentos mais largos feitos pelo corpo e especialmente pelos braços e mãos. Mímica se restringe àqueles que são realizados pela musculatura facial, juntamente com o olhar.

Miller, Maruyama, Beaver, Valone (1976) concluem que a persuasão do discurso está diretamente relacionada com a velocidade de fala que está sendo empregada. Assim falantes que utilizam uma velocidade de fala aumentada, transmitem maior credibilidade ao ouvinte.

Bloch (1980) relata que a voz é o termômetro da emoção, na transmissão de uma mensagem. Com relação as palavras, o autor acredita serem elas responsáveis pelo conteúdo intelectual, ao permitir que em vários momentos assumam o papel secundário dentro do discurso.

De acordo com Poyatos (1981), os gestos são movimentos corporais conscientes ou inconscientes, realizados pela cabeça ou pelos membros, aprendido ou não. Servem de instrumento para a comunicação primária, independente da linguagem verbal e da paralinguagem, que pode ocorrer de modo simultâneo ou alternativo em relação aos fatos, modificando-se dentro do contexto.

Rector e Trinta (1995) asseguram que todo gesto é uma ação e que um gesto é elementarmente uma ação pela qual se envia um sinal visual para quem está olhando; porém, para tornar-se um ato, deve-se comunicar algo ao receptor.

Os mesmos autores conceituam o gesto como sendo uma ação corporal visível, pela qual um certo significado é transmitido por meio de uma expressão voluntária; e por ter uma feição performativa, é um signo elementar em um processo de comunicação do corpo.

De acordo com Behlau e Ziemer (1987), a voz é um dos mais importantes aspectos da personalidade, constitui-se como veículo pelo qual interage e interfere no outro. Pela sua complexidade, permite que as situações emissivas sejam analisadas segundo uma série de parâmetros. Em relação aos aspectos relevantes para a avaliação da psicodinâmica vocal, os autores descrevem que a articulação refere-se ao desejo de ser compreendido. Quando normal, com sons definidos e claros, confere credibilidade ao falante; a pobre com sons distorcidos, não capta a atenção do ouvinte e desvaloriza o conteúdo transmitido; e a exagerada indica certo narcisismo. A intensidade refere-se à maneira com que a pessoa lida com seu próprio limite e o do outro: a média mostra clareza do limite do outro; a fraca, pouca experiência nas relações interpessoais, timidez, medo da reação do outro ou complexo de inferioridade; e a alta aponta para uma invasão do ouvinte, fato que gera uma situação desagradável.

A ressonância demonstra a intenção emocional do discurso: quando equilibrada, demonstra uma maior exteriorização das emoções; o uso excessivo da laringo-faringe está vinculada a pessoas com dificuldades de lidar com a agressividade ou que se encontram sobrecarregadas.

Weiss (1991) ressalta que além do tom de voz, as expressões do rosto e os gestos das mãos comunicam o que pensamos sobre um assunto, acredita que os recursos de levantar sobrancelhas, sorrir, movimentar as mãos de maneira apropriada dá mais ênfase aos argumentos. Segundo o autor, deve-se evitar gestos agressivos, pois acredita ser um recurso que ameaça. O autor acrescenta que a apresentação é sempre dirigida para uma meta, enquanto a conversa comum não tem uma ligação nem uma direção a serem seguidas.

Segundo Kyrillos (1995) a clareza articulatória, boa modulação, tom agradável, nem muito grave, nem muito agudo e velocidade média de fala são qualidades fundamentais para a comunicação.

Leite, Viola (1995) salientam que por meio da voz são manifestos nossos sentimentos, emoções e personalidade, e ao acrescentar à palavra o conteúdo emocional, o colorido e a expressividade, a voz é logo enriquecida.

Para Navas (1995) é por meio da voz e de toda a emoção que é sonorizada por ela, que os projetos e ideais políticos passam a ser ouvidos e valorizados. A autora acrescenta ser fundamental o domínio e o controle sobre a comunicação oral e gestual, na medida em que a voz e as expressões faciais e corporais devem transmitir o que o político pensa e suas intenções.

Banse e Scherer (1996) analisam se ouvintes são capazes de deduzir emoções por meio da voz e quais seriam os padrões de expressão vocal para emoções específicas. Concluem que parâmetros vocais não apenas indicam a intensidade das emoções como também seus aspectos qualitativos.

Gayotto (1996) direciona o estudo da expressividade oral no teatro e analisa, por meio de avaliação perceptivo-auditiva, a ênfase (curva melódica/ intensidade/ velocidade/ duração/ articulação/ ritmo) e pausa. Afirma que os diferentes comprimentos e movimentos emissivos das vogais e das consoantes sugerem pesos e dinâmicas às palavras faladas, mas é a interpretação vocal que determina as durações das palavras enfatizadas.

Behlau e Rehder (1997) acreditam que o objetivo da voz falada é a transmissão da mensagem, contudo o padrão articulatório sofre grande influência nos aspectos emocionais do falante e do discurso, devendo ser precisa. Outro parâmetro descrito são as pausas, acredita-se que essas são individuais, podendo ocorrer por hesitação ou valor enfático. Para as autoras a velocidade e o ritmo da emissão falada são pessoais e dependem de múltiplos fatores.

Silva (1998) em sua pesquisa, ao analisar a linguagem radiofônica dos programas eleitorais de Luís Inácio Lula da Silva e Fernando Henrique Cardoso, observa que os candidatos utilizam com eficácia os elementos da linguagem radiofônica ao definir um formato que privilegia seus discursos nos programas, deixando a voz mudar de tom, como se estivessem em uma conversa informal, dando-lhe características vocais espontâneas, atribuem à locução, uma performance criativa e colorida, como iminentes à cultura brasileira.

Mendes e Junqueira (1999) pontuam que a voz é vida e ação, e permite enfatizar idéias, torná-las vibrantes e claras. As autoras relatam que uma comunicação eficaz é a ponte para compreensão mútua, sendo a forma que o homem possui para afirmar-se perante a vida e revelar-se ao mundo.

Para Silva (1999) a prosódia é uma das formas de indicação da atitude na fala de um indivíduo, é um termo que tem sido utilizado para englobar fenômenos suprasegmentais tais como: entoação, ritmo, velocidade de fala e qualidade vocal. Segundo a autora, os elementos prosódicos servem para ponderar os valores semânticos dos enunciados, sendo uma das formas de que dispõe o falante para dizer ao seu interlocutor como ele pode proceder diante do que ouve.

Cotes (2000) em seu estudo com apresentadores de telejornal avalia os recursos não-verbais (gestos, expressão facial e postura) e vocais (entoação), com o foco na análise descritiva desses recursos durante o relato de notícias. Na conclusão do seu estudo, a autora salienta a importância dos gestos e da entoação na comunicação, na medida em que moldam a base de um comportamento comunicativo, eficaz e expressivo, e que contribui para o relato de notícia com maior credibilidade junto ao telespectador.

De acordo com Gonçalves (2000) a sincronia da movimentação corporal, da voz e da fala é fundamental para que a comunicação se estabeleça de forma agradável,



harmoniosa e expressiva. Para a autora, o gesto deve cumprir o propósito de complementar o que se fala, e não deve ser um ato mecânico desvinculado de emoção.

A mesma autora acredita que os olhos e a forma de olhar, enriquecem a expressão facial, e afirma que um simples olhar é capaz de transmitir diversas mensagens: de afeto, de desafio, de concordância. Saliencia que os olhos são persuasivos, podem sensibilizar ou agredir uma pessoa, como também transmitir segurança, confiabilidade e simpatia. Em relação aos aspectos vocais, a autora acredita que a entoação e as inflexões de voz, estabelecem diferentes curvas melódicas no discurso e associada ao recurso da pausa são fundamentais para o brilho da fala nas apresentações, uma vez que, provoca forte efeito emocional no ouvinte.

Monteiro (2000) em seu estudo sobre oratória de candidatos a prefeito de Porto Alegre, verifica a importância e o grau de atuação do fonoaudiólogo no preparo da oratória desses candidatos. Avalia os políticos em campanha eleitoral televisiva por meio de análise da expressão verbal e não-verbal. Conclui que os parâmetros relevantes na oratória dos candidatos devem ser avaliados e analisados conforme o contexto do discurso, seja ele decorado ou de improviso.

Quinteiros (2000) refere que é por intermédio da voz e de toda emoção emitida, que as pessoas exercem sua maior influência, pois, o que se pensa e sente é melhor demonstrado de acordo com a intensidade, velocidade de fala, frequência, ritmo dos sons, inflexões e melodia da voz.

Behlau, Madázio, Feijó, Pontes (2001) ressaltam que a voz é uma espécie de expressão sonora absolutamente individual, pois permite a identificação de um indivíduo por uma simples gravação. Os autores acrescentam que a voz conta uma série de dados inerentes a três dimensões do indivíduo: as informações contidas na dimensão biológica dizem respeito aos dados físicos básicos, tais como o sexo, idade e condições gerais de saúde; dimensão psicológica corresponde às características básicas da personalidade e do estado emocional do indivíduo; e a dimensão sócio-educacional oferece dados sobre os grupos a que pertencemos, quer sejam sociais ou profissionais.

Panico (2001), em sua pesquisa sobre voz no contexto político descreve, por meio de análises perceptivo-auditiva e visual, os recursos vocais e gestuais utilizados

por três senadores na produção de seus discursos políticos. Denomina como os recursos vocais, os movimentos entoacionais, a intensidade, a duração e a pausa. Os senadores que tiveram seu discurso analisado, foram escolhidos por trinta pessoas que trabalhavam no senado federal, nos setores de mídia e comunicação. Esses ouvintes julgadores opinaram para realizar a escolha quanto à boa performance gestual e vocal dos senadores em seus discursos.

Foram selecionados, com o auxílio de um lingüista, trechos dos discursos dos senadores, transcritos e analisados quanto ao contexto verbal, recursos vocais e gestuais. Na conclusão do seu estudo, a autora pontua a individualidade de cada senador no uso dos recursos analisados, não observa similaridade entre eles, assim como a eleição pelos gestos que foi variada, quanto a sua execução e repetição. Acredita que existam marcas que se sobressaem pela voz pelos gestos, contudo, não há uma característica de fala padrão, uma vez que podem ser moldadas de acordo com o conteúdo e contexto do que se deseja transmitir.

Polito (2001) destaca que os gestos das mãos devem ser expressivos, mas não exagerados. Afirma que é necessário variar a gesticulação, evitando realizar muitas vezes o mesmo movimento. Em relação a expressão facial, o autor acredita que a expressão facial é a parte mais comunicativa do corpo. A fisionomia segundo o autor, deve auxiliar na complementação e na condução das informações, além de se constituir num elemento de coerência entre a palavra e a atitude do orador. Dentro da fisionomia, destaca os olhos, pois acredita que os olhos possuem importância especial durante a comunicação, uma vez que enriquecem e valorizam a expressão.

Passadori (2003) acredita que a velocidade é o andamento que impomos à fala, ou seja, quando falamos depressa é por estarmos ansiosos, apressados ou simplesmente porque estamos habituados a falar dessa maneira. Tanto a velocidade de fala aumentada como a reduzida, produz um efeito negativo, então, segundo o autor, a melhor estratégia é alternar a velocidade, respeitar a pontuação, o ritmo, o conteúdo da fala e o contexto e usar o bom senso para encantar o ouvinte.

Scherer (2003) refere que as características da personalidade do indivíduo podem ser exteriorizadas por meio dos elementos extralingüísticos e paralingüísticos, tais como: aspectos vocais (frequência fundamental, intensidade vocal e qualidade da voz); aspectos de fluência da fala (o número de sílabas ou palavras por enunciado, que denotam a velocidade de fala e pausas realizadas pelo falante), além de aspectos do

estilo de fala, como componentes lingüísticos da fala (aspectos morfológicos e sintáticos) do sujeito.

O mesmo autor destaca que, além desses aspectos citados, o ritmo, a entoação e o modo como é articulado ou produzido o som das vogais também podem refletir as características da personalidade. Acredita que a emoção deve ser diferenciada de outros estados afetivos do falante, depende de sua intensidade, duração, sincronismo, evento focal, avaliação, rapidez de mudança e impacto comportamental.

Para Kyrillos, Cotes, Feijó (2003) o maior desafio na TV é conseguir estabelecer uma comunicação efetiva, na qual a mensagem seja recebida com credibilidade. Acreditam que a receita para enfrentar esse desafio esteja relacionada com o texto, voz agradável, articulação clara, gestos, expressões corporais ilustrativas e harmoniosas. Segundo as autoras a comunicação verbal constrói-se a partir de duas atividades fundamentais: seleção vocabular e ordenação gramatical, ambas ditadas pela mensagem que se deseja transmitir e, portanto, voluntárias. Os processos não verbais se desenvolvem de maneira intuitiva, primitiva e praticamente não obedecem à nossa vontade, e a comunicação oral, não depende exclusivamente dos elementos verbais, mas abarca também elementos não-verbais: voz, articulação, modulação, ritmo de fala, gestos e expressão facial.

Arruda (2003) em seu estudo, destaca a importância da expressividade oral na relação ensino-aprendizagem. Por meio de análise perceptivo-auditiva, avalia a qualidade da voz, a variação de *loudness* e *pitch*, o alongamento da sílaba, a velocidade de fala, a pausa e a articulação, presentes em trechos de fala emitidos em contexto profissional por quatro professoras do ensino médio particular de São Paulo. As amostras foram analisadas por alunos do curso de Pedagogia, que as caracterizaram como motivante, agradável, que prende a atenção do ouvinte, transmite firmeza e segurança. Na conclusão de seu estudo, a autora verifica que o modo de falar das professoras influencia, tanto de maneira positiva quanto negativa, os alunos que atribuíram características psicológicas e físicas às professoras avaliadas. Nos trechos de fala emitidos, os alunos valorizaram a velocidade de fala, o emprego de pausas e a intensidade vocal das professoras.

Aydos, Hanayama (2004) afirmam que é função do Fonoaudiólogo conscientizar e preparar vocalmente quem utiliza a voz como instrumento de trabalho, visando o aperfeiçoamento vocal e também a prevenção de alterações da voz. Acreditam que o

aquecimento e o desaquecimento da musculatura envolvida na fonação são fundamentais para a saúde e *performance* vocal, já que oferece flexibilidade aos músculos responsáveis pela produção vocal, concordando com a pontuação dos seguintes autores (Leite; Assumpção; Campioto; Andrada e Silva, 2004).

Para Kyrillos (2005) as pessoas são consideradas mais ou menos expressivas de acordo com o uso dos recursos vocais. Segundo a autora, os recursos vocais são utilizados naturalmente em situações de emissão espontânea, geralmente de forma intuitiva e pouco consciente. Acredita que o indivíduo deve conhecer e tornar mais consciente o seu uso, especialmente na situação de fala construída. Valoriza os seguintes recursos: a ênfase que é o destaque nas palavras ou trechos mais importantes do discurso; curva melódica, refere-se à melodia da emissão e geralmente é marcada pela forma como finaliza um segmento antes da pausa; uso das pausas, que tem um valor expressivo muito evidente; modificação da velocidade e da *loudness*.

Com relação à expressividade do corpo, a mesma autora acredita que o corpo tem grande participação na impressão que causa no outro durante a comunicação. Destaca: a importância de uma boa postura corporal; expressão facial correspondente ao conteúdo da mensagem e os gestos que devam ser utilizados naturalmente para acompanhar as ênfases da fala e simbolizar seus conceitos.

Segundo Madureira (2005) uma fala é expressiva, geralmente quando é caracterizada por variabilidade de padrões melódicos e rítmicos os quais denomina de “*recursos fônicos que veiculam efeitos de sentido*”. Para a autora, é por meio da fala que se veiculam informações, se expressam atitudes, emoção, crença e são sinalizadas nossas posições em relação ao discurso.

Rector, Cotes (2005) salientam que ser expressivo é ser efetivo, persuasivo, articulado e eloqüente, e muitas vezes para comunicar-se e ser expressivo devemos ser espontâneo. Pontuam que a expressividade pode ser tanto verbal como não-verbal. Acreditam que os gestos dão dinâmica e energia à apresentação e dão ênfase ao que se quer dizer. Em relação à voz, destacam diferentes maneiras para transmitir uma mensagem, pontuam que o tom de voz deve sempre combinar com o assunto, ou seja, voz aguda deve ser transmitida para palavras mais alegres e voz grave para conteúdos mais sérios ou tristes. Acreditam também que a voz e a expressão facial são os recursos que expressam maior emoção.

Ekman (2005) observa inúmeras pessoas tentando fingir uma emoção por meio das expressões faciais. Divide as expressões faciais em sete categorias: tristeza, surpresa, raiva, desprezo, repugnância, medo e felicidade. Segundo o autor, para cada uma destas expressões existe uma combinação muscular da face tornando assim muito difícil uma expressão facial falsa com a mesma precisão de uma verdadeira, a menos que o indivíduo pratique e exercite os 43 músculos da face e tenha controle sobre eles. Acredita que quando as expressões faciais estão correspondentes com o estado emocional do sujeito, o sujeito torna-se mais persuasivo e assertivo no momento da sua comunicação.

Chieppe, Ferreira (2005) analisam os conceitos e conteúdos relativos à expressividade direcionada à prática docente, presentes no discurso de estudantes do último ano de Pedagogia de uma universidade pública do interior de São Paulo. Segundo as autoras, a expressividade valoriza diversos instrumentos comunicativos, entre eles a voz, que acompanham o discurso do professor.

Segundo Coelho (2005) a expressividade para apresentação de um trabalho jornalístico no vídeo, tem sido um diferencial importantíssimo, tanto para as narrações dos textos gravados, quanto para a narrações do texto ao vivo. Para a autora, uma mesma matéria pode parecer ainda mais brilhante se for narrada com expressividade adequada. Em relação a fala, enfatiza que é preciso coordenar a voz, articular os sons, imprimir ritmo e velocidade adequados, além de manter a fluência e a boa expressividade do texto. Pontua também o fator *Stress* no falar ao vivo, sendo uma tarefa, preferencialmente, restrita a profissionais com algum treinamento prévio.

Panico (2005) em sua pesquisa, investiga os correlatos acústicos em diferentes estilos de emissões do telejornalismo, classificados em: neutro, sério e descontraído. Na conclusão do seu estudo verifica que os ouvintes são capazes de identificar, por meio de análise auditiva, diferentes estilos de emissão. Pontua a intervenção indicada para profissionais da comunicação que são: enfoque nas diferenças entre texto produzido para leitura e para fala; utilização de pausas, entoação e intensidade coerentes com o sentido do texto e estímulos à percepção auditiva, por meio de técnicas de música e dramatização, como importante coadjuvante na intervenção.

Para a mesma autora a qualidade vocal representa a mais importante evidência do processo de produção vocal, uma vez que seu aspecto final é passiva de análise

pelos ouvintes. Segundo Panico, os ajustes feitos em seus mais diversos parâmetros resultam em dinâmicas vocais diferentes, que mudam a expressividade da mensagem, facilitando ou não a sua compreensão. Acredita também, que os parâmetros objetivos facilitam e direcionam o trabalho de indivíduos que usam a voz profissionalmente, e que a qualidade vocal pode ser auditivamente adaptada, os parâmetros acústicos, por serem objetivos, auxiliam o direcionamento da adaptação, e oferecem maior expressividade da emissão.

Santos (2005) em seu estudo com voz de políticos verifica, por meio de análises perceptivo-auditiva e visual, os recursos vocais e gestuais de 137 candidatos a deputado federal dos Estados da Bahia, Espírito Santo e São Paulo, na campanha eleitoral do ano de 2002. Na conclusão da sua pesquisa, observa que os candidatos privilegiam o uso de *pitch* vocal grave, intensidade e velocidade de fala aumentada, pausas freqüentes, na maioria das vezes utilizadas como recurso de ênfase, articulação precisa, expressões corporais e faciais presentes durante o discurso, sendo que as expressões corporais em maior proporção não correspondem ao conteúdo da mensagem, já as expressões faciais foram correspondentes, conferindo mais expressividade para o discurso político.

A mesma autora, também correlaciona os recursos vocais e corporais com o tempo de fala dos candidatos na propaganda eleitoral, divididos em três grupos: menor, médio e maior tempo de discurso. Segundo a autora, o tempo de exposição parece fator determinante para a adequação da comunicação do político. Considera o tempo um forte aliado para a *performance* comunicativa do candidato durante a propaganda eleitoral, e acredita que o político possa transmitir efetividade na comunicação, se souber aproveitar e valorizar o seu tempo. No sentido oposto, pode transmitir hesitação, insegurança, prejudicando assim a sua habilidade comunicativa.

## 2.2 DISCURSO E ORATÓRIA POLÍTICA

Pode-se entender o discurso como sendo uma exposição de idéias preparadas ordinariamente. Segundo Aristóteles, as partes que compõem um discurso têm necessariamente que estar ligadas entre si, para que não haja confusão de idéias e para que a essência do discurso seja entendida. É importante, também, que cada parte

do discurso tenha uma certa proporção em relação à outra, permitindo que o ouvinte acompanhe com facilidade o trabalho do desenvolvimento intelectual do orador. Para o filósofo, em um discurso deve-se levar em conta sempre três elementos básicos: a pessoa que fala, o assunto de que se fala e a pessoa a quem se fala, e a finalidade do discurso refere-se a este último, que é chamado de ouvinte.

Na retórica antiga, os termos convencer e persuadir apresentam-se indiferentes em seus textos. A retórica implica persuasão e deve-se convencer o ouvinte por meio das palavras. Aristóteles enfatiza que a retórica não pertence a nenhuma ciência específica, contudo pode auxiliar por meio do convencimento das questões abordadas em cada discurso. Acrescenta que o caráter do orador é colocado em ação pela fala, isto é, a fala é o único meio válido para que se possa atingir sua finalidade de persuadir. Da mesma forma o papel desempenhado pelo ouvinte depende apenas do discurso.

A retórica tem sido definida como a arte de falar bem ou falar eloqüentemente, isto é, a arte de usar todos os recursos da linguagem com o objetivo de provocar um efeito determinado nos ouvintes. A eloqüência significa a força do dizer, a faculdade de dominar por meio de palavras os ânimos dos ouvintes: eloqüência política, arte, talento de mover e persuadir pela natural expressão de falar (Aulete, 1958).

Para Branco (1963) não se deve confundir a eloqüência que é o dom natural de persuadir e de convencer com a facilidade da palavra, da voz, dos gestos, com a retórica, que é a arte de falar bem, exprimindo-se corretamente e de acordo com as regras fixadas. Segundo o autor, a conquista da eloqüência, quando o indivíduo não nasce com esse dom, pode ser conseguida com o estudo da retórica, que é um simples conjunto de regras fixas e está ao alcance de todos.

O mesmo autor descreve o discurso como uma composição literária puramente mental, apresentada aos ouvintes, de improviso, sem retoques, com todos os seus defeitos. De qualquer forma, o maior segredo do sucesso está na maneira de apresentar o discurso aos ouvintes, insuflando-lhe vida pela “máscara da face”, pela entoação da voz, pela representação dos gestos, pela dicção agradável, partes essenciais de qualquer discurso. Para ele, o melhor orador é aquele que sabe expor, no menor tempo, da melhor forma, o seu pensamento claro e completo.

O autor acrescenta que a oratória política não é nem mais fácil, nem mais difícil do que os demais gêneros de eloqüência. Porém, fará maior sucesso o orador que

tenha a voz robusta, entoação alta e aguda, gesticulação larga e abundante, o tórax sempre saliente, frases amplas, tendência contínua para idéias gerais, sem grande preocupação pela forma de dizer, procurando, constante e unicamente, obter o efeito, ou seja, a impressão imediata do auditório, explorando mesmo os sentimentos e sua sensibilidade.

Perelman (1970) refere que o discurso deve ser visto como um todo, pois acredita que a retórica não abrange somente gêneros específicos, mas também todo o domínio discursivo que tenha como finalidade a adesão. Para o autor a argumentação persuasiva é aquela que corresponde a adesão de um auditório particular e a argumentação convincente é aquela que obtêm a adesão de todos sem publico específico.

Furini (1992) descreve a oratória política como uma oratória voltada à comunicação de massa. São inadequadas para esse gênero de oratória as palavras eruditas, as elocuições intelectuais e as metáforas líricas. As palavras devem ser incisivas e apontar objetivos. Segundo a autora, “quando se discursa frente ao povo, é imprescindível falar ao coração, fazer sentir”, portanto a força da palavra, os termos claros e enérgicos e as frases patéticas são elementos da oratória política.

De acordo com Chalita (1997) toda a comunicação se dá no plano da sensibilidade. Para o autor, o primeiro ponto que parece característico e essencial do discurso que vise à sedução é a comunicação direcionada fundamentalmente aos sentidos e aos sentimentos, e não à razão. Desta forma, o discurso sedutor não respeita necessariamente aos padrões da lógica formal. Deve recorrer a artifícios retóricos e visuais a fim de envolver e comover, ser agradável, com palavras carregadas de poesia e sentimentos ambíguos. Segundo o autor é o elemento emocional o maior responsável pelo convencimento, aquele que essencialmente influência e determina a decisão do ouvinte.

Chalita salienta, ainda, que não apenas o estímulo aos sentidos e aos sentimentos são necessários ao discurso sedutor, como também o estímulo à imaginação do receptor. Na utilização das palavras com o fim de seduzir, o emissor deve procurar ordená-las e dar-lhes forma que leve o receptor a recriar em sua mente aquilo que ouve. Para ele, o desafio daquele que busca seduzir pelo discurso consiste em fazer das palavras imagens.



Segundo Osakabe (1999) o discurso é uma combinatória de frases pronunciadas em público, definido por uma manifestação verbal resultante de um processo de auto-expressão do sujeito. O discurso tem como fundamentos mais conhecidos, a bipartição entre aquilo que pertence ao sistema lingüístico e aquilo que é do domínio livre de sua relação pelo sujeito falante. Do ponto de vista de sua natureza, o discurso caracteriza-se inicialmente por uma participação das relações entre locutor e ouvinte, ou seja, o primeiro nível de análise é o locutor que se coloca em evidência; posteriormente, é possível observar que o ouvinte torna-se um agente indireto do discurso, na medida em que é nele que se justifica o próprio discurso, quando visa levar o ouvinte à aceitação do que é dito pelo locutor.

Para Lopes (2000) o discurso pode ser entendido como uma exposição, de pensamentos e raciocínios preparada com determinada ordem, a fim de convencer os ouvintes. Segundo a autora, a oratória é considerada a arte de bem expressar discursos, de modo a alcançar esse convencimento. A voz, bem como seu uso na pronúncia do discurso é, praticamente, um dos assuntos presentes em todas as obras que tratam de oratória, sendo citada como a responsável pela impressão total que o orador causa no interlocutor.

DeSteno, Petty, Rucker, Wegener (2004) discutem que emoções específicas podem alterar o impacto persuasivo da mensagem com uma função de estruturar as emoções com apelos persuasivos, porque emoções específicas inflam as expectativas para eventos unindo possessão com emoção. Os autores prognosticam que, tentativas de persuasão teriam mais sucesso se as mensagens fossem estruturadas com implicações (tom) unidas ao estado emocional do ouvinte (receptor da mensagem), e estas mudanças seriam mediadas por indução emotiva parcial envolvendo expectativas somadas ao argumento na mensagem.

### **3 MÉTODO**

Esta pesquisa, aprovada em 30/08/04 pela Comissão de Ética do Programa de Pós-Graduados em Fonoaudiologia da PUC-SP, processo número 0026/2004 (anexo1), constituiu-se de base qualitativa e de caráter descritivo e exploratório.

### **3.1 Seleção dos sujeitos:**

Participaram do presente estudo 127 sujeitos. Esse número foi estabelecido seguindo o cálculo matemático do mapa de experimento que provem de análise combinatória dos dados, ou seja, cada sexo, cada escolaridade, e nível econômico deveriam ser combinados, com no mínimo oito sujeitos ( $2 \times 3 \times 3 \times 8 = 144$ ).

Uma das dificuldades encontradas nesta pesquisa foi localizar indivíduos com baixo nível de escolaridade com alto ou médio nível econômico, dados esses confirmados pela Pró-Pesquisa realizada entre maio a julho de 2005 (anexo 7). Desse modo, o número de sujeitos para este estudo reduziu de 144 para 127 sujeitos, essa redução não comprometeu as análises dos resultados finais, sendo considerado um número mínimo satisfatório para o cálculo estatístico.

A escolha dos sujeitos, aqui identificados como possíveis eleitores, decorreu inicialmente do convite da pesquisadora, da disponibilidade e do interesse dos mesmos em participarem da pesquisa. Os contatos com os sujeitos ocorreram em diversos lugares: contatos sociais, universidades, escolas, consultórios, empresas, entre outros.

Como critério de inclusão, os sujeitos deveriam ter o ensino fundamental completo, para compreensão da leitura e respostas do protocolo; idade a partir de 16 anos, idade mínima da população brasileira para votar. Participaram do estudo pessoas de ambos os sexos, com diferentes faixas etárias, profissões e de diferentes níveis sócio-econômico e educacional. O objetivo da escolha dos diferentes sujeitos foi obter uma amostra representativa da população de possíveis eleitores, como também, opiniões diversas em relação à expressividade de candidatos políticos no momento do debate televisivo.

Critérios de exclusão: indivíduos que residissem na cidade de Salvador e/ou no estado da Bahia. Esse critério foi utilizado, para evitar preferência política e

partidária na escolha dos candidatos, contudo, os sujeitos poderiam identificar os candidatos analisados uma vez que são pessoas públicas e suas imagens são veiculadas em meios de comunicação de massa.

### **3.2 Elaboração do Material a ser Analisado:**

Foram selecionados para esse estudo, três políticos que concorreram na eleição de 2004, ao cargo de Prefeito da cidade de Salvador-BA. A seleção desses três candidatos se deu porque estavam na data liderando as últimas pesquisas de opinião pública.

Utilizamos imagens dos candidatos durante o debate televisivo e por se tratar de imagens de domínio público, não foi necessário o consentimento dos mesmos.

Nesse estudo os candidatos foram identificados como C1, C2, C3, todos do sexo masculino e exercem cargo político. C1 tem 49 anos de idade e está na política há 15 anos; C2 tem 46 anos de idade, com tempo na política de 17 anos; C3 tem 57 anos, e 34 anos de trajetória política.

#### **3.2.1 Edição do DVD:**

O debate foi concedido por uma emissora de televisão e escolhido seguindo os critérios de qualidade de áudio e imagem do programa.

Inicialmente, foram selecionadas e gravadas imagens de seis candidatos durante o debate televisivo, totalizando duas horas de gravação. Dos seis candidatos que estavam presente no debate televisivo, três candidatos foram selecionados para análise desse estudo, os que lideravam as pesquisas de opinião.

A gravação das imagens estava em formato VHS, T120, sistema PAL-M, e por estar nesse sistema, o material foi transcodificado do sistema PAL-M para o sistema NTSC, e transcrito do sistema analógico para o sistema digital, usando uma estação de edição não linear, realizada em uma produtora de vídeo. Os equipamentos foram um computador com a configuração *Pentium 4, 2.8 mhz, com software adobe premiere 6.5.* O sistema operacional foi o *Windows XP professional.* As imagens foram editadas e

gravadas em fita de vídeo VHS, e depois passadas para DVD, totalizando seis minutos de gravação.

A produção do programa determinou o tempo total para cada resposta que foi de dois minutos. Posteriormente, a pesquisadora selecionou duas respostas de cada candidato, do início e do fim do debate, excluindo apenas, o início das respostas para não constar o nome do partido nas imagens. Foi editado de cada resposta, aproximadamente um minuto de fala, compondo um total de dois minutos de fala com imagem e duas respostas para cada candidato. Optamos por não direcionar a escolha do conteúdo das respostas, evitamos apenas respostas que denunciassem o partido político do candidato.

### **3.2.2 Elaboração do protocolo:**

Foi utilizado o protocolo de expressividade (anexo 6). O protocolo foi adaptado de ARRUDA (2003), e escolhido por ser um protocolo que engloba perguntas voltadas para o objetivo do tema abordado neste estudo. O protocolo contém perguntas de caráter aberto e fechado, em que o objetivo foi selecionar um candidato, estabelecendo a ordem de preferência entre eles e obter as justificativas, ou seja, as opiniões positivas e negativas em relação ao modo de expressividade dos mesmos.

Para a adaptação do protocolo, foram acrescentadas perguntas sobre emoção, qualidade vocal, uso de gestos, expressão corporal e facial. Essas perguntas foram incluídas, para complementar a análise dos possíveis eleitores em relação à expressividade.

Outra adaptação foi a diminuição da pontuação da régua, de 7 para 5 pontos, essa modificação foi feita com a finalidade de facilitar e simplificar para os possíveis eleitores a escolha das respostas no protocolo.

No protocolo original a régua apresentada tinha numa extremidade o valor 1, considerando como a pior nota, e na outra extremidade o valor 5 como a melhor nota, para que os possíveis eleitores pudessem pontuar os itens solicitados, ou seja, 1 nunca; 2 pouco; 3 às vezes; 4 muitas vezes; 5 sempre. Nesse protocolo, com relação às perguntas referentes à qualidade da voz, uso de gestos, expressão facial e expressão corporal, a régua apresentada teve uma extremidade de 5 pontos: 1 ruim; 2 razoável; 3 bom; 4 muito bom; 5 excelente.

O objetivo do protocolo foi selecionar entre os três candidatos, qual era o preferido, e analisar a expressividade dos mesmos.

### **3.3 Procedimentos para análise do material:**

Todos os sujeitos receberam a declaração do termo de consentimento para participação desta pesquisa (anexo 2) e a carta de esclarecimento aos possíveis eleitores, ratificando a importância do estudo (anexo 3).

Depois do consentimento em participar do estudo, foram coletados os dados pessoais de caracterização dos sujeitos, ou seja, a ficha de identificação (anexo 4), que continha perguntas como: iniciais do nome, sexo, naturalidade, profissão, nível de escolaridade e nível econômico, dados esses que permitiram o controle das amostras da população de possíveis eleitores.

Na ficha de identificação, em relação ao nível de escolaridade, considerou-se nesse estudo, o ensino fundamental completo, ensino médio e ensino superior, sendo que, para o ensino médio e superior, os sujeitos poderiam ter o ensino completo ou incompleto.

No nível econômico, a pesquisadora adaptou da última divisão de renda familiar, proposta por Quadros (2005) os seguintes itens: nível superior, médio e baixo nível econômico.

Quadros (2005) fez a divisão da faixa de rendimento familiar brasileira em seis níveis econômicos: nível superior, pessoas que ganham maior que R\$ 5000 reais; nível médio, pessoas que ganham entre R\$ 2.500 à R\$ 5.000 reais; nível baixo, de R\$ 1.000 à R\$ 2.500 reais; nível inferior, de R\$ 500 à R\$ 1.000 reais; nível ínfimo, de R\$ 250 à R\$ 500 reais; nível indigente, menor que R\$ 250 reais.

Os valores referentes ao nível inferior, ínfimo e indigente, foram agrupados no baixo nível econômico, ou seja, pessoas que tinham uma renda familiar entre R\$ 250 à R\$ 2.500 reais, estavam incluídas no baixo nível econômico. O objetivo dessa adaptação foi conseguir um número significativo para análise dos resultados finais.

O procedimento de aplicação da ficha de identificação (anexo 4) ocorreu antes da transmissão da imagem e da seguinte forma: a ficha foi entregue inicialmente aos

possíveis eleitores e explicado o motivo do preenchimento, mencionado anteriormente.

Depois os possíveis eleitores, responderam no protocolo as perguntas de caráter fechado, no qual tiveram que pontuar, por meio de uma régua de cinco pontos, o quanto achavam que a fala e os recursos não-verbais do candidato era motivante, agradável, o quanto demonstrava credibilidade, insegurança, emoção, o quanto prendia a atenção do ouvinte, a qualidade da voz, o uso de gestos, expressão facial e corporal desses candidatos.

Os sujeitos assistiram as imagens dos candidatos no debate duas vezes, sendo, nesse momento, instruídos a realizar a apreciação. O tempo total de duração para a realização das análises e respostas do protocolo, variou entre 15 a 25 minutos.

As imagens foram transmitidas aos sujeitos em ambiente fechado, em espaço relativamente pequeno, com aparelhagem adequada de audiovisual, e com o mínimo de ruído externo. Esses critérios foram estabelecidos para garantir melhor qualidade na transmissão, uma vez que, o local para a realização da pesquisa foi diversificado, devido à disponibilidade de cada um.

Durante a transmissão das imagens e preenchimento do protocolo, os sujeitos poderiam estar em grupos de três, duas pessoas ou sozinhos. Esse número foi estabelecido para manter o controle do ruído ambiente. E foi estabelecido quando o protocolo foi aplicado em grupo que não poderiam ocorrer conversas entre os participantes.

### **3.4 Análise dos dados:**

Os dados obtidos foram tabelados e analisados estatisticamente. Para o método estatístico, foi aplicado o teste de *Kruskal-Wallis* nos resultados da preferência dos possíveis eleitores com os candidatos e encontram-se no capítulo Resultados.

Quanto ao modo de falar dos candidatos, utilizamos para análise estatística, o teste de *Friedman*. Esse teste foi selecionado para comparar concomitantemente os três candidatos. Como a diferença entre os candidatos foi estatisticamente

significante, para identificar quais candidatos diferenciaram-se entre si, foi aplicado o Teste dos postos sinalizados de *Wilcoxon*.

Para as justificativas dos possíveis eleitores, foi elaborado um Quadro com as opiniões gerais, tanto positivas quanto negativas, em relação aos candidatos, codificadas e quantificadas as opiniões citadas. Não houve padronizações dessas características, e por esse motivo, não foram realizadas análises estatísticas apenas desses dados. Essas opiniões foram agrupadas, considerando substantivos e adjetivos similares. Exemplos: na característica *Sereno*, estão englobadas as características: *tranquilo* e *calmo*. Na característica *Dicção ruim*, estão inclusas as características *fala embolada*, *inteligibilidade de fala comprometida*, *articulação alterada*, *não articula bem*. E entre parênteses está o número de vezes que essa característica ou a sua similar foi citada.



## **4 RESULTADOS**

Este capítulo está dividido em duas partes. Na primeira estão os resultados referentes a preferência dos eleitores, a ordem de preferência, comparação entre os níveis de escolaridade e econômico dos possíveis eleitores em função da preferência pelos candidatos visualizados nas Tabelas e Gráficos de 1 a 4. Ainda na primeira parte, encontram-se as justificativas dos possíveis eleitores, as opiniões positivas e negativas em relação aos candidatos analisados visualizado no Quadro 1.

Na segunda parte, estão os resultados obtidos por meio dos julgamentos dos possíveis eleitores em relação a expressividade dos candidatos encontrados nas Tabelas de 5 a 14. Os resultados foram divididos e analisados concomitantemente por meio da aplicação do *Teste de Friedman*. Posteriormente, foi aplicado o *Teste dos Postos Sinalizados de Wilcoxon*. Os resultados significantes estão em vermelho para facilitar a visualização.

#### 4.1 Primeira Parte

Tabela 1. Julgamento dos possíveis eleitores em relação a preferência dos candidatos (N=127)

Candidatos	Frequência (N)	Percentual (%)
1	11	8,7
2	61	48,0
3	55	43,3
Total	127	100,0

Tabela 2. Julgamento dos possíveis eleitores em relação à ordem de preferência dos candidatos (N=127)

Candidatos	Primeiro		Segundo		Terceiro		Total	
	N	%	n	%	N	%	N	%
1	11	8,7%	24	18,9%	92	72,4%	127	100,0%
2	61	48,0%	49	38,6%	17	13,4%	127	100,0%
3	55	43,3%	54	42,5%	18	14,2%	127	100,0%
Total	127	100,0%	127	100,0%	127	100,0%	—	—

Quadro 1. Opiniões gerais dos possíveis eleitores em relação aos candidatos

CANDIDATOS	OPINIÕES POSITIVAS	OPINIÕES NEGATIVAS
1	<i>Verdadeiro (09); Popular (08); Transmite simplicidade (05)</i>	<i>Inseguro (32); Nervoso (28); Excesso de gestos (28); Fala rápido (24); Ansioso (19); Dicção ruim (18); Sem clareza (13); Afobado (11)</i>
2	<i>Sereno (32); Boa dicção (26); Fala pausadamente (22); Agradável (13); Fala de maneira clara (10)</i>	<i>Poucos gestos (19); Fala lento (11); Não olhou para câmera (09)</i>
3	<i>Seguro (29); Fala com firmeza (21); Preparado (16); Confiante (14); Gesticula bem (10)</i>	<i>Irônico (19); Falsidade (14); Arrogante (10)</i>

Tabela 3. Comparação entre o nível de escolaridade dos possíveis eleitores em função da preferência pelo candidato (N=127)

Candidato	Nível de Escolaridade			Total
	Baixo	Médio	Alto	
1	4	3	4	11
	12,90	6,25	8,33	8,66
2	11	25	25	61
	35,48	52,08	52,08	48,03
3	16	20	19	55
	51,61	41,67	39,58	43,31
Total	31	48	48	127
	100,00	100,00	100,00	100,00

$p = 0,783$

Tabela 4. Comparação entre o nível econômico dos possíveis eleitores em função da preferência pelo candidato (N=127)

Candidato	Nível econômico			Total
	Baixo	Médio	Alto	
1	7	2	2	11
	14,58	5,00	5,13	8,66
2	23	22	16	61
	47,92	55,00	41,03	48,03
3	18	16	21	55
	37,50	40,00	53,85	43,31
Total	48	40	39	127
	100,00	100,00	100,00	100,00

$p = 0,193$

## 4.2 Segunda parte

Tabela 5. Julgamento dos possíveis eleitores em relação a motivação dos candidatos (N=127)

Candidato	Motivante					Total
	Nunca	Pouco	Às vezes	Muitas vezes	Sempre	
1	27	55	24	10	11	127
	21,26	43,31	18,90	7,87	8,66	100,00
2	11	34	40	27	15	127
	8,66	26,77	31,50	21,26	11,81	100,00
3	12	24	34	44	13	127
	9,45	18,90	26,77	34,65	10,24	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — p = 0,196

Tabela 6. Julgamento dos possíveis eleitores em relação a opinião de ser ou não agradável o modo de falar dos candidatos (N=127)

Candidato	Agradável					Total
	Nunca	Pouco	Às vezes	Muitas vezes	Sempre	
1	34	56	26	8	3	127
	26,77	44,09	20,47	6,30	2,36	100,00
2	10	22	27	39	29	127
	7,87	17,32	21,26	30,71	22,83	100,00
3	6	34	26	43	18	127
	4,72	26,77	20,47	33,86	14,17	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — p = 0,170

Tabela 7. Julgamento dos possíveis eleitores quanto a capacidade dos candidatos de prender a atenção (N=127)

Candidato	Prende a Atenção					Total
	Nunca	Pouco	Às vezes	Muitas vezes	Sempre	
1	34	39	34	14	6	127
	26,77	30,71	26,77	11,02	4,72	100,00
2	9	24	38	35	21	127
	7,09	18,90	29,92	27,56	16,54	100,00
3	7	23	44	40	13	127
	5,51	18,11	34,65	31,50	10,24	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — p = 0,801

Tabela 8. Julgamento dos possíveis eleitores em relação o quanto o modo de falar dos candidatos causa emoção (N=127)

Candidato	Causa Emoção					Total
	Nunca	Pouco	Às vezes	Muitas vezes	Sempre	
1	58	31	28	6	4	127
	45,67	24,41	22,05	4,72	3,15	100,00
2	20	43	38	20	6	127
	15,75	33,86	29,92	15,75	4,72	100,00
3	18	46	35	23	5	127
	14,17	36,22	27,56	18,11	3,94	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — p = 0,940

Tabela 9. Julgamento dos possíveis eleitores quanto a capacidade dos candidatos em transmitir credibilidade (N=127)

Candidato	Credibilidade					Total
	Nunca	Pouco	Às vezes	Muitas vezes	Sempre	
1	36	50	21	14	6	127
	28,35	39,37	16,54	11,02	4,72	100,00
2	12	20	23	44	28	127
	9,45	15,75	18,11	34,65	22,05	100,00
3	8	28	30	41	20	127
	6,30	22,05	23,62	32,28	15,75	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — p = 0,384

Tabela 10. Julgamento dos possíveis eleitores quanto a capacidade dos candidatos em transmitir insegurança (N=127)

Candidato	Insegurança					Total
	Nunca	Pouco	Às vezes	Muitas vezes	Sempre	
1	14	16	29	34	34	127
	11,02	12,60	22,83	26,77	26,77	100,00
2	47	42	26	10	2	127
	37,01	33,07	20,47	7,87	1,57	100,00
3	30	55	30	10	2	127
	23,62	43,31	23,62	7,87	1,57	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — p = 0,191

Tabela 11. Julgamento dos possíveis eleitores em relação a qualidade da voz dos candidatos (N=127)

Candidato	Qualidade da Voz					Total
	Ruim	Razoável	Bom	Muito Bom	Excelente	
1	44	56	19	7	1	127
	34,65	44,09	14,96	5,51	0,79	100,00
2	4	14	30	47	32	127
	3,15	11,02	23,62	37,01	25,20	100,00
3	5	27	44	38	13	127
	3,94	21,26	34,65	29,92	10,24	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Tabela 12. Julgamento dos possíveis eleitores em relação ao uso de gestos dos candidatos (N=127)

Candidato	Uso de Gestos					Total
	Ruim	Razoável	Bom	Muito Bom	Excelente	
1	29	49	29	18	2	127
	22,83	38,58	22,83	14,17	1,57	100,00
2	8	29	39	36	15	127
	6,30	22,83	30,71	28,35	11,81	100,00
3	13	29	32	37	16	127
	10,24	22,83	25,20	29,13	12,60	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — p = 0,776

Tabela 13. Julgamento dos possíveis eleitores em relação a expressão facial dos candidatos (N=127)

Candidato	Expressão Facial					Total
	Ruim	Razoável	Bom	Muito Bom	Excelente	
1	31	52	30	11	3	127
	24,41	40,94	23,62	8,66	2,36	100,00
2	11	20	51	34	11	127
	8,66	15,75	40,16	26,77	8,66	100,00
3	8	26	44	38	11	127
	6,30	20,47	34,65	29,92	8,66	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — p = 0,741

Tabela 14. Julgamento dos possíveis eleitores em relação a expressão corporal dos candidatos (N=127)

Candidato	Expressão Corporal					Total
	Ruim	Razoável	Bom	Muito Bom	Excelente	
1	30	62	20	8	7	127
	23,62	48,82	15,75	6,30	5,51	100,00
2	8	40	39	30	10	127
	6,30	31,50	30,71	23,62	7,87	100,00
3	15	29	44	25	14	127
	11,81	22,83	34,65	19,69	11,02	100,00

**p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 2 — **p < 0,001**

Candidato 1 X Candidato 3 — **p < 0,001**

Candidato 2 X Candidato 3 — p = 0,964





Em relação ao método, muitas dificuldades foram encontradas ao longo desta pesquisa, como a de localizar 127 possíveis eleitores com diferentes níveis econômicos e de escolaridade que aceitassem participar desse estudo, principalmente possíveis eleitores de baixo nível de escolaridade com alto e médio nível econômico, por ser um grupo reduzido e de difícil acesso. Além da disponibilidade e interesse dos possíveis eleitores em assistir a um vídeo de políticos no momento de crise em que o país estava passando, em meio a diversas denúncias de corrupções.

Sendo assim, durante a aplicação dos protocolos os sujeitos apresentaram resistência com o estudo, pois estavam descrentes com a política nacional e muitas perguntas e dúvidas foram levantadas. As perguntas estavam relacionadas à escolha do candidato: - *Com esse estudo eu vou saber votar na pessoa certa? Esse estudo irá me ajudar a saber quem é o melhor candidato? Isso poderia ser um treinamento para sabermos votar melhor?*

Essas foram algumas das várias perguntas que surgiram durante a aplicação do protocolo o que confirma o descrédito e a insatisfação da população diante da crise política atual. No entanto, os possíveis eleitores mencionaram de forma otimista que, a partir desse estudo, estariam mais preparados e reflexivos para observar e analisar melhor os candidatos nas próximas eleições.

No início da pesquisa, pretendia-se analisar o discurso político em três diferentes momentos de uma campanha eleitoral, debate televisivo, comício e propaganda eleitoral. Devido a dificuldade de gravar e acompanhar os candidatos políticos no palanque durante os comícios, optou-se por analisar apenas o discurso de candidatos em contexto de debate televisivo, uma vez que a televisão é o principal veículo de divulgação de massa desses profissionais.

Outra dificuldade encontrada foi a falta de literatura sobre o tema abordado na presente pesquisa. Evidenciou-se uma escassez de artigos publicados na nossa área, principalmente no que se refere a voz no contexto político. O que confirma a recente inserção do fonoaudiólogo nesse meio profissional, e também o conhecimento recente do político com a atuação fonoaudiológica em campanha eleitoral.

Na Fonoaudiologia, os artigos mais encontrados tratam da oratória e da voz do professor. Antigamente, a voz do político era associada a voz do professor, contudo nos dias de hoje não podemos fazer essa comparação, pois a sua comunicação mudou ao longo dos anos e atualmente o político tem suas características próprias. Desta

forma a qual profissional da voz o político pode ser comparado? Ao profissional de *marketing* ou ao vendedor? Na opinião da pesquisadora o político não pode ser igualado a nenhum desses profissionais. O político precisa, sim, de estudos direcionados para a sua comunicação.

Discutiremos os dados apresentados no capítulo resultado. Na Tabela 1, e de acordo com a apreciação dos possíveis eleitores, verificou-se que C2 obteve a maior preferência (48%). Com pontuação muito próxima ficou C3 (43,3%), e em terceiro C1 (8,7%), que obteve o menor número de preferência, sendo considerado pelos possíveis eleitores como o candidato menos expressivo.

Na Tabela 2, percebeu-se que a ordem de preferência dos possíveis eleitores pelos candidatos seguiu a mesma ordem de preferência evidenciada na Tabela 1. Portanto, C2 foi eleito como o melhor na ordem de preferência, em segundo lugar ficou C3 e em terceiro C1.

Nas justificativas dos possíveis eleitores (Quadro1), o que explica as Tabelas 1 e 2 caracterizando o porquê C2 foi escolhido como o candidato preferido, observou-se que o candidato obteve em maior proporção impressões positivas em relação ao seu modo de se expressar, ou seja, dos 127 possíveis eleitores, 32 deles disseram que o candidato transmitiu *serenidade*; 26 que tem *boa dicção*; 22 disseram que ele *fala pausadamente*; 13 que a sua fala é *agradável* e 10 que o candidato *fala de maneira clara*.

As impressões negativas estavam relacionadas em maior proporção aos gestos, pois 19 possíveis eleitores pontuaram que o candidato usou *poucos gestos*; 11 eleitores apontaram que C2 tem uma *velocidade de fala reduzida* e 09 pontuaram o seu *olhar* como uma característica negativa, justificando que esse candidato não olhou para a câmera (Quadro1).

Podemos dizer que olhar ou não para câmera é uma questão polêmica. Existem duas escolas, uma escola mais antiga que falava para o entrevistado olhar para a câmera, e outra escola mais atual que orienta o indivíduo a olhar sempre para o repórter. Os políticos mais antigos usualmente olhavam para câmera, e os políticos mais modernos têm mais liberdade em relação a câmera. Atualmente nos *mídias training* para os políticos, os sujeitos são treinados a olhar para quem pergunta, uma vez que é a estratégia ideal para transmitir mais naturalidade no discurso.

Com relação ao C3, e as justificativas dos possíveis eleitores do porquê escolheram C3 como segundo colocado, observa-se no Quadro1 que o candidato obteve impressões positivas da maioria dos possíveis eleitores: 29 acharam o candidato *seguro*; 21 que *fala com firmeza*; 16 julgaram que ele parece estar *preparado*; 14 que transmite *confiança* e 10 que *gesticula bem*. Verifica-se que o modo de se expressar do candidato transmitiu também impressões negativas: 19 pessoas disseram que ele parece *irônico*; 14 eleitores pontuaram que o candidato transmite *falsidade*; 10 parece *arrogante*.

Na opinião da pesquisadora foi a forma preparada e segura com que C3 respondeu as perguntas e a sua postura durante o debate, que possivelmente transmitiu arrogância para os possíveis eleitores, no entanto essa é uma questão dúbia. Pois, ao mesmo tempo em que o uso de um vocabulário mais sofisticado pode transmitir aos eleitores a impressão de sujeito pretensioso e arrogante, pode também favorecer o seu discurso e agradar parte dos eleitores por transmitir conhecimento e conseqüentemente segurança.

Furini (1992) descreve a oratória política, como um discurso que é voltado à comunicação de massa. Segundo o autor, a força das palavras, os termos claros, energéticos e o uso de jargões são elementos da oratória política. Tais descrições vão ao encontro com as características de fala de C3. Entretanto, alguns eleitores mencionaram com conotação negativa, que o modo de falar de C3, com uso de jargões (comumente encontrados nos discursos políticos), a sua postura corporal, o uso de gestos, conferiram *arrogância*; *ironia*; *falsidade* ao seu discurso (Quadro1).

No caso de políticos, geralmente são orientados a não usar um vocabulário que a população desconheça, com termos técnicos. O ideal é o uso de um vocabulário adequado e adaptado para cada público. Concordando assim com a pontuação feita por Osakabe (1999).

Apesar do presente estudo não ter como objetivo avaliar o conteúdo da mensagem, sabe-se que as palavras têm influência na persuasão do discurso e além das palavras, a forma como elas são ditas, o uso dos recursos vocais, em conjunto com a comunicação não-verbal, contribuem para a expressividade do sujeito.

Verifica-se ainda no Quadro1 que C1 ficou em terceiro na ordem de preferência, e obteve na maioria das vezes impressões negativas nas justificativas dos sujeitos. Dos 127 possíveis eleitores, 32 consideraram o candidato *inseguro*; 28 sujeitos disseram

que o candidato estava *nervoso*; 28 referiram que o candidato *usou gestos em excesso*; 24 pontuaram que ele *fala rápido*; 19 o acharam *ansioso*; 18 disseram que tem uma *dicção ruim*; 13 disseram que ele *fala sem clareza*; 11 julgaram que ele *fala afobado*.

Portanto, podemos induzir que quando um indivíduo não tem uma boa precisão articulatória, fala rápido, sem clareza e faz uso excessivo de gestos, isso o caracteriza como um indivíduo *nervoso, ansioso e afobado*. As impressões positivas citadas pelos possíveis eleitores foram: 9 sujeitos caracterizaram C1 como um candidato *verdadeiro*; 8 acharam o candidato *popular*; 5 pontuaram que o candidato *transmite simplicidade*. Temos como hipótese que a forma desse candidato falar, com um vocabulário simples, transmitiu popularidade aos eleitores, e por isso, evidenciou-se simplicidade e humildade para o candidato durante o discurso.

Na Tabela 3 ao descrever os dados obtidos no nível de escolaridade dos possíveis eleitores em função da preferência pelos candidatos, observou-se que não houve relação estatisticamente significativa na escolha dos candidatos. Contudo, pode-se perceber uma predominância dos eleitores com médio e alto nível de escolaridade ao eleger C2 como o candidato preferido (52,8%), em seguida ficou C3 e por último C1.

Em relação ao baixo nível de escolaridade percebeu-se uma prevalência dos possíveis eleitores com C3 (51,61%), em segundo ficou C2 (35,48%) e em terceiro C1 (12,90%). Temos como hipótese que esse grupo de eleitores preferiu C3 devido a linguagem sofisticada utilizada em seu discurso, que provavelmente transmitiu a impressão de sujeito com alto grau de conhecimento. Acreditamos que C2, por usar uma linguagem intermediária, ou seja, nem muito simples, nem muito sofisticada, obteve resultado próximo de C3. Sendo assim, acredita-se que o uso de um vocabulário apropriado seja essencial para persuadir eleitores de diferentes níveis de escolaridade (Tabela 3).

Na Tabela 4, notou-se que independente da diferença entre o nível econômico, os resultados foram estatisticamente não-significantes, em função da preferência pelos candidatos. Observou-se que quanto maior o nível econômico, maior é a preferência dos eleitores com C3 (53,85%). Portanto, o modo desse candidato falar, preparado, confiante, foi mais valorizado pelos possíveis eleitores com alto poder aquisitivo. No sentido oposto, quanto menor o nível econômico maior a preferência dos eleitores com C2. Podemos mais uma vez pontuar que o modo de C2 falar, com objetividade,

vocabulário adequado, beneficiou a sua preferência com eleitores de baixo nível econômico (47,92%) e nível econômico médio (55%).

Ainda na Tabela 4 foi observado uma predominância dos eleitores com baixo nível econômico na escolha de C1 (14,58%). Possivelmente esse fato se deu, em consequência da sua forma de falar, popular e simples.

Verificamos que C1 foi o candidato que se diferenciou significativamente dos demais, pois C2 e C3 obtiveram resultados estatisticamente similares. Na Tabela 5, os possíveis eleitores pontuaram C3 como o candidato mais motivante, ou seja, transmitiu muitas vezes e sempre motivação (44,89%), entretanto essa pontuação apresentou-se adjacente ao resultado de C2 (33,07%), distanciou-se apenas de C1 (16,53%).

Nas Tabelas 5, 6 e 7, observou-se que o modo de falar de C1 destacou-se como pouco motivante (43,31%), pouco agradável (44,09%) e, por isso, prendeu menos a atenção dos possíveis eleitores (30,71%), quando comparado com o modo de falar dos outros candidatos.

Na Tabela 8, em relação ao item causa emoção, C1 se destacou como o candidato que nunca causou e causou pouca emoção ao ouvinte (70,08%). No julgamento dos possíveis eleitores verificou-se que o candidato obteve um resultado estatisticamente significativo comparado com C2 e C3.

Os possíveis eleitores destacaram que C1 não se expressou bem, sem clareza no seu discurso, com nervosismo e insegurança. De acordo com DeSteno, Petty, Rucker, Wegener (2004) emoções específicas podem alterar o impacto persuasivo da mensagem.

Quando estamos nervosos e inseguros, uma das primeiras características evidenciadas na fala é a piora da articulação. Observou-se que C1 demonstrou sinal de insegurança e nervosismo por meio da imprecisão articulatória e da incoordenação respiratória, comprometendo assim a inteligibilidade da sua mensagem. Concordando com Behlau e Rehder (1997) que a precisão articulatória é fundamental para compreensão da fala.

A articulação foi um dos recursos referidos e valorizados pelos possíveis eleitores (sob a designação de dicção) para todos os candidatos. As principais justificativas dos possíveis eleitores com relação à articulação de C1 foram: *dicção ruim; sem clareza; inteligibilidade de fala comprometida* (Quadro1), uma vez que para termos uma boa

compreensão do que está sendo dito, devemos articular todos os sons, sem omitir, e distorcer nenhum fonema (Gonçalves, 2000).

Sugerimos que a má articulação de C1, foi um os aspectos que prejudicou a escolha dos possíveis eleitores com esse candidato, sendo assim, é imprescindível o uso da articulação precisa no momento da comunicação, pois se relaciona à clareza e objetividade do discurso.

Os possíveis eleitores observaram que C1, em comparação aos demais candidatos, apresentou velocidade mais acelerada e menor quantidade de pausas. Possivelmente esse fato se deu devido ao nervosismo que o candidato apresentou durante a execução da sua resposta no debate.

Santos (2005) acredita que os políticos aumentam a velocidade de fala não porque é um recurso selecionado por eles e sim pelo tempo de propaganda eleitoral disponível, portanto, quanto menor o tempo para a transmissão da mensagem, maior a possibilidade em utilizar a velocidade de fala aumentada, e conseqüentemente ocorre uma diminuição do emprego de pausas. Pode-se sugerir que o tempo disponível para realizar a resposta foi um dos fatores que contribuíram para o aumento da velocidade de fala utilizado por C1.

No debate televisivo o tempo é curto para todos os candidatos e isso exige um bom preparo do sujeito para não comprometer o seu desempenho comunicativo. Verificamos que C2 e C3, mesmo com o tempo curto para executar a sua resposta, utilizaram velocidade de fala adequada e articulação precisa. Aspectos esses não encontrados na comunicação de C1, pois o candidato não soube equilibrar esses recursos.

Os possíveis eleitores também justificaram em suas respostas que C1, *fala muito rápido; embolado; não usa pausas* (Quadro1). Acreditamos que essas impressões foram obtidas não apenas pelo tempo disponível para realização de sua resposta no debate, mas também pelo nervosismo que o candidato transmitiu durante o discurso. Pois quando estamos nervosos geralmente aumentamos a velocidade de fala, e esse recurso pode comprometer a inteligibilidade do que está sendo dito. Sendo assim, percebemos que a velocidade de fala tem uma importante participação durante a realização do discurso político.

Para Passadori (2003), a velocidade é o andamento que impomos à fala, ou seja, quando falamos depressa é por estarmos ansiosos, apressados ou por estarmos

habitados a falar dessa maneira. O aumento da velocidade de fala transmite ansiedade, tensão, egocentrismo, intenção de omitir dados, como também inquietude e nervosismo (Black, 1961; Polito, 2001). O que vai de acordo com as características de fala de C1 referidos pelos possíveis eleitores.

Outros autores, Miller, Maruyama, Beaver, Valone (1976) ressaltam que a persuasão do discurso está diretamente relacionada à velocidade de fala empregada, assim falantes que utilizam uma velocidade de fala aumentada transmitem maior credibilidade ao ouvinte. A pontuação dos autores não corresponde com os achados da presente pesquisa, pois um dos recursos utilizados por C1, foi o aumento da velocidade de fala, entretanto, o candidato transmitiu nunca e pouca vezes credibilidade (67,72%) na opinião dos possíveis eleitores (Tabela 9).

Na Tabela 9 verificamos que C2 transmitiu na maioria das vezes (56,07%) credibilidade e confiança aos possíveis eleitores. Pois o modo de C2 falar, pausadamente, de maneira clara, bem articulado, seguro e calmo foram aspectos fundamentais para transmitir veracidade ao seu discurso.

Acreditamos que a persuasão do discurso está mais relacionada ao emprego de pausas, do que a velocidade de fala, uma vez que são recursos essenciais para destacar e dar brilho as palavras, assim sendo, contribuem para persuasão. Acreditamos também que o recurso de aumentar a velocidade de fala pode ser uma estratégia muito boa quando utilizada com articulação precisa, no entanto, não foi o caso de C1, pois esse candidato utilizou uma velocidade de fala aumentada, sem manutenção do padrão articulatorio e da respiração.

Vale ressaltar que o ritmo muitas vezes pode ser confundido pelo público leigo com a velocidade de fala. Para Passadori (2003) o ritmo é determinado pelo emprego de pausa e sua duração, pela velocidade de fala e pela duração das sílabas ou palavras presentes no enunciado. Em contra partida, para nós a velocidade de fala envolve outros aspectos, que são: articulação, qualidade vocal, melodia, ênfase, uma vez que, alterações em um desses recursos, provavelmente restringirão o ritmo empregado na fala do sujeito.

O modo de falar influencia tanto de maneira positiva quanto negativa (Arruda, 2003). Alguns eleitores mencionaram, com conotação negativa, que C2 fala lento. Talvez essa característica lenta atribuída a sua velocidade de fala pelos possíveis eleitores decorreu do caráter comparativo da análise dos candidatos, pois os eleitores



ouviram primeiro C1, que tem uma velocidade de fala aumentada e logo em seguida C2 e C3. Outra pontuação importante é a precisão articulatória realizada por C2. Os possíveis eleitores podem ter associado a articulação precisa do candidato com velocidade de fala reduzida.

De acordo com Scherer (2003), uma velocidade muito lentificada pode causar no ouvinte a impressão de falante inseguro, emocionalmente instável e desagradável. No entanto, mesmo com alguns comentários negativos em relação à velocidade de fala de C2, foi considerado na apreciação dos possíveis eleitores, o candidato que transmitiu mais credibilidade. Desta forma, a fala de C2 não era tão lenta como mencionou alguns eleitores.

Nas Tabelas 6 e 7, observou-se com análise estatística que o modo de falar de C2 foi mais agradável (55,54%) e que prendeu mais a atenção (44,1%) quando comparado com o modo de falar de C1, pois C3 obteve pontuação muito próxima a sua.

A qualidade de voz e o emprego de pausa foram os recursos mais valorizados, segundo a apreciação dos possíveis eleitores, em relação ao modo de expressão oral de C2. Acreditamos que além da qualidade de voz e o emprego de pausas, a entoação e a ênfase, são elementos importantes, e por isso, essenciais para dar vida ao discurso.

A pausa é um recurso utilizado para dar ênfase, pois cria expectativa, prende atenção para o que será dito, além de ser fundamental para o brilho da fala nas apresentações, provocando um forte efeito emocional no ouvinte (Gayotto, 1996; Gonçalves, 2000; Madureira, 2005).

As pontuações das autoras estão de acordo com os resultados encontrados no item prender a atenção. Acreditamos que o emprego de pausa por C2 foi aspecto fundamental para prender a atenção do eleitor, além de transmitir clareza e objetividade, relatada pelos possíveis eleitores.

Além da pausa, a articulação precisa de C2 foi outro aspecto que contribuiu para as impressões de: - *fala com clareza; fácil de ser compreendido* (Quadro1), salientados pelos sujeitos da pesquisa. A articulação precisa valoriza a comunicação do sujeito, a articulação deve ser clara, com os sons dos fonemas emitidos de forma correta e natural.

Os possíveis eleitores destacaram que C2 se expressou bem, com serenidade, pausadamente e de maneira objetiva, com boa dicção e voz agradável, conforme pontua Branco (1963). Assim, em relação a C2, pode-se dizer que a maneira desse candidato falar conferiu mais efetividade ao seu discurso.

De acordo com Kyrillos (1995) a clareza articulatória, boa modulação, tom agradável, nem muito grave, nem muito agudo e velocidade média de fala são qualidades fundamentais para a comunicação.

Nas Tabelas 6,7 e 9, com a apreciação dos possíveis eleitores, C3 obteve também um bom desempenho comunicativo. Atribui-se a categorização da fala de C3 como agradável (48,03%), capaz de prender a atenção (41,74%), e transmitir credibilidade (48,03%). Dados esses estatisticamente semelhantes quando comparados ao modo de se expressar de C2.

As variações na velocidade de fala realizadas por C3, foram notadas por alguns eleitores e corresponderam a algumas variações observadas por Madureira (1992). Segundo a autora, o aumento da velocidade de fala, acompanhado de um contorno entoacional ascendente e a velocidade rápida seguida de um enunciado com ritmo silábico, confere um efeito mais enfático. Para Banse e Scherer (1996) os parâmetros vocais não apenas indicam a intensidade das emoções como também seus aspectos qualitativos.

No item causa emoção, visualizado na Tabela 8, pode-se perceber que C2 e C3 obtiveram pontuações semelhantes. C1 foi considerado no julgamento dos possíveis eleitores como o candidato que causou pouca ou nenhuma emoção (70,8%). De acordo com Chalita (1997) é o elemento emocional o maior responsável pelo convencimento, aquele que influencia e determina a decisão do ouvinte.

A emoção é um fator importante para o discurso, auxilia na expressividade de fala, e quando o indivíduo se expressa bem, é como se estivesse falando diretamente com cada indivíduo e não com a massa, transmite assim um forte efeito emocional no ouvinte, além de realçar a sua mensagem.

Alguns autores referem que é por meio da voz que manifestamos nossos sentidos, emoções e personalidade (Bloch, 1980; Behlau e Ziemer, 1987; Leite e Viola, 1995; Quinteiros, 2000; Behlau *et al*, 2001). No mesmo sentido, Scherer (2003) destaca que, além dos aspectos vocais, de fluência de fala, e os aspectos morfológicos e

sintáticos, o ritmo, a entoação e o modo como é articulado ou produzido o som das vogais também podem refletir as características da personalidade.

Desta forma, o modo de falar de C2 transmitiu aos possíveis eleitores a impressão de ser um sujeito sereno e confiante, pois ao se expressar com maior fluência, boa articulação, ritmo adequado, nem muito lento, nem muito rápido, passou mais credibilidade para o candidato. Assim sendo, foi o político que menos demonstrou insegurança (70,08%) na opinião dos possíveis eleitores (Tabela 10).

Verificou-se ainda na Tabela 10, que C3 também apresentou resultados similares a C2, ou seja, os possíveis eleitores em maior porcentagem selecionaram C3 como o candidato que transmitiu nunca e poucas vezes insegurança (66,93%).

Nos resultados da Tabela 11, com o item qualidade de voz, observou-se uma predominância dos possíveis eleitores ao elegerem a qualidade vocal de C1 como razoável e ruim (78,74%). Acreditamos que esse resultado foi obtido devido a imprecisão articulatória e velocidade de fala aumentada descritos pelos possíveis eleitores, uma vez que a produção vocal, os ajustes feitos em seus mais diversos parâmetros resultam em dinâmicas vocais diferentes, que mudam a expressividade da mensagem, facilitando ou não a sua compreensão (Panico, 2005).

Monteiro (1999) chama a atenção para o ambiente e os aspectos emocionais do falante, pois acredita que esses são fatores importantes para o uso adequado e efetivo da voz. É possível sugerir também, que a qualidade da voz de C1 pode ter sido considerada pelos possíveis eleitores como razoável e ruim, devido a impressão de nervosismo que o candidato transpareceu no momento do debate.

Ainda descrevendo o item qualidade de voz, observou-se com a análise dos resultados que os candidatos, quando comparados entre si, apresentaram resultados estatisticamente significantes. A voz reflete entusiasmo, intenções e sensações, interfere, inclusive, na veracidade do que estamos falando. Navas (1995) acredita que é por meio da voz e de toda emoção sonorizada por ela que os projetos e ideais políticos passam a ser ouvidos e valorizados.

Nesse sentido, verifica-se na Tabela 11, uma correlação entre qualidade de voz e preferência dos eleitores com os candidatos, pois a qualidade vocal de C1 na maioria das vezes foi considerada como razoável (44,09%). C2 obteve o melhor resultado, sendo considerado o candidato com qualidade vocal muito boa (37,01%) e C3 foi caracterizado como o candidato com qualidade vocal boa (34,65%).

Segundo Lopes (2000) a voz, bem como seu uso na pronúncia do discurso, é citada como a responsável pela impressão total que o orador causa no interlocutor. A expressividade valoriza diversos instrumentos comunicativos, entre eles a voz (Chieppe e Ferreira, 2005).

De acordo com Carvalho (1974) da voz depende em grande parte, o fracasso ou o sucesso de uma mensagem. Outros autores apontam para a importância da preparação vocal com indivíduos que usam a voz profissionalmente, visando o aperfeiçoamento vocal e também a prevenção de alterações da voz (Aydos e Hanayama, 2004; Leite; Assumpção; Campiotto; Andrada e Silva, 2004).

Desta forma, a qualidade vocal foi o único item que se diferenciou estatisticamente entre C2 e C3. Podemos sugerir com esse resultado que a qualidade vocal pode ter sido fator importante para a escolha de C2 como o candidato preferido, uma vez que obteve a maior pontuação comparada com C3. Assim sendo, a qualidade vocal de C2, com intensidade e frequência adequadas, voz clara e agradável, foram características favoráveis, e por isso positiva para a performance final do político.

Em relação ao item uso de gesto (Tabela 12), os possíveis eleitores destacaram que C1 demonstrou muito nervosismo, por usar em excesso os gestos. Portanto, movimentos tensos e repetitivos atuam negativamente devendo ser evitados no discurso televisivo.

Branco (1963) e Weiss (1991) acreditam que durante o discurso deve-se evitar gestos agressivos, uma vez que é um recurso que ameaça. Para Kyrillos, Cotes, Feijó (2003), os excessos de gestos contaminam a imagem, desloca a atenção do telespectador da mensagem para suas mãos. O que não vai de acordo com a pontuação feita por Rector e Trinta (1995), pois destacam que a 'mensagem do corpo' deve adquirir características dramáticas quando o político discursa para um grande público.

Desse modo, observa-se na Tabela 12 que os gestos exagerados utilizados por C1, não foram apropriados, segundo a opinião dos possíveis eleitores, que caracterizaram na maioria das vezes como razoável e ruim (61,41%). Podemos supor que o excesso de gestos utilizados por C1 expressou *agitação, ansiedade e nervosismo* (Quadro1) aos possíveis eleitores.

Ainda descrevendo a Tabela 12, os gestos utilizados por C2 foram pontuados pelos possíveis eleitores como bom e muito bom (59,6%). O mesmo aconteceu com

C3, ou seja, os possíveis eleitores elegeram os gestos de C3 como bom e muito bom (54,33%). Os eleitores justificaram esse item da seguinte forma: *gesticula bem; sem exagero; de forma apropriada* (Quadro1). Os gestos ocupam lugar de relevo pela sua simplicidade, eloquência e rapidez, podem ocorrer de forma consciente ou inconsciente, revelam as intenções do que se deseja exprimir sem dizê-lo, mas querendo deixar subentendidos (Marone, 1967; Bergès, 1967; Poyatos, 1981).

Na Tabela 13 com relação as expressões faciais de C1, os possíveis eleitores observaram que o candidato também utilizou de forma exagerada essas expressões, o que na opinião dos sujeitos, prejudicou o desempenho comunicativo do candidato, caracterizando-o como *afobado*. Ou seja, a maior parte dos possíveis eleitores pontuou as expressões faciais de C1 como ruins e razoáveis (65,35%). O mesmo aconteceu com relação ao item expressão corporal, onde 72,44% dos possíveis eleitores julgaram a expressividade corporal de C1 como ruim e razoável (Tabela 14).

Já a expressão facial de C2, foi considerada pelos possíveis eleitores como bom e muito bom (66,93%). Verificou-se que C3 obteve pontuações semelhantes comparado a C2, ou seja, 64,57% dos possíveis eleitores caracterizaram a expressão facial de C3 como boa e muito boa (Tabela 13). A flexibilidade do rosto ajuda a segurar a platéia, o público deve ler sem dificuldade o que o orador deseja transmitir (Mendes e Junqueira, 1999).

Durante o discurso, seja televisivo ou em palanque, o político deve ter absoluto domínio sobre o uso das expressões faciais, essas expressões devem estar presentes e correspondentes ao conteúdo do que está sendo dito, assim sendo, transmitirá verdade, inteireza e força ao discurso.

De acordo com a literatura (Ekman, 2005; Kyrillos, 2005), a expressão facial é considerada a principal fonte de informações não-verbais, pois, apresenta um grande potencial comunicativo, revela os nossos estados emocionais, e quando estão correspondentes com o conteúdo da mensagem e o estado emocional do sujeito, torna-se mais persuasivo e assertivo.

Na Tabela 14 com o item expressão corporal, a maioria dos possíveis eleitores (62,21%) elegeram a expressividade corporal de C2 em razoável e boa. O mesmo aconteceu com relação à expressão corporal de C3. Os possíveis eleitores (57,48%) indicaram a expressividade corporal do candidato em razoável e boa.

Ainda descrevendo a Tabela 14, observamos que C1 diferenciou-se dos outros candidatos, pois houve maior prevalência dos possíveis eleitores (72,44%) ao selecionar a expressão corporal de C1 em ruim e razoável, sendo esse um resultado estatisticamente significativo. Pois como salienta Cotes (2000) os gestos e suas expressões são de grande importância para comunicação, na medida que moldam a base de um comportamento comunicativo, eficaz e expressivo.

Com os resultados encontrados na comunicação C1, e as principais justificativas dos possíveis eleitores em relação a forma do candidato se expressar, temos como hipóteses que a alta rejeição dos possíveis eleitores se deu devido a articulação imprecisa, aumento da velocidade de fala, excesso de gestos, tanto corporais como faciais, fatores esses que contribuíram para a impressão negativa dos sujeitos, ao caracterizar C1 como: - *difícil de ser compreendido, não fala com clareza, afobado, inseguro e nervoso* (Quadro1).

Com isso, é possível sugerir, que a utilização conjunta dos aspectos citados anteriormente, podem prejudicar a performance do político no momento do debate televisivo. Contudo, não podemos deixar de destacar que o fator estresse tem grande influência na atuação comunicativa do candidato quando se discursa ao vivo. No entanto, o estresse do político não advém apenas do nervosismo de falar ao vivo, mas de toda a trajetória do político em campanha eleitoral, que é muito tensa.

De acordo com Coelho (2005) falar ao vivo é, na maioria das vezes, uma tarefa de grande responsabilidade, portanto, requer algum treinamento prévio. Indica que o processo de estresse é parte indissociável da atividade de falar ao vivo, e contribui para o resultado da performance final.

Outro fator comum e que contribui para o estresse do político em campanha eleitoral é o tempo que os candidatos têm para realizar as suas respostas no debate televisivo. O tempo por ser muito curto, exige que os políticos tenham preparo, boa fluência e domínio dos recursos vocais e não-verbais para responder as perguntas dos adversários.

Os resultados obtidos com a análise mostraram que C2 e C3, são os candidatos favoritos, segundo a opinião dos possíveis eleitores. É importante ressaltar, que a diferença de preferência entre C2 e C3 se deu por apenas seis votos. Temos como hipótese, que C2 foi o preferido, devido a boa qualidade de voz e o modo agradável de se expressar. Como mencionado anteriormente, C2 demonstrou ser um indivíduo

*sereno, tranqüilo, confiante*, características essas que foram fundamentais para seu sucesso, na perspectiva dos possíveis eleitores.

Para Andrada e Silva (1999) a atenção com o político deve centrar-se na postura articulatória, fonatória e corporal compatível com o conteúdo discursivo, em busca da 'voz com credibilidade'. Acreditamos que a voz com credibilidade está relacionada ao *pitch* grave, boa projeção vocal, com variabilidade de entoação e voz agradável.

Cada indivíduo tem a sua forma de comunicar. O que define um indivíduo mais expressivo do outro é o conjunto dos recursos vocais e não-verbais utilizados, a qualidade de voz, a velocidade de fala, o ritmo, a articulação, o emprego das pausas, a ênfase, as expressões faciais e corporais. Assim sendo, não podemos analisar os elementos isoladamente e sim considerar o uso em conjunto desses recursos durante o discurso, pois, de acordo com Perleman (1970) o discurso é visto como um todo.

Pode-se acrescentar o estudo de Panico (2001) com voz de políticos, a autora acredita que não existem características de fala padrão. A fala pode ser moldada de acordo com o contexto do que se deseja transmitir. Silva (1998); Rector e Cotes (2005) também acreditam que durante o discurso, as características vocais devem ser espontâneas, deixando a voz mudar de tom, como se estivesse em uma conversa informal.

Durante o debate televisivo, geralmente os candidatos estão preparados e treinados, como também orientados por seus assessores em relação ao que pode e ao que não pode ser dito. Pressupõe-se que as respostas dos candidatos, assim como os recursos vocais e não-verbais utilizados por eles, não sejam espontâneos, mas devam ser utilizados de uma maneira que transmita naturalidade para o telespectador.

Para Monteiro (2000) os parâmetros relevantes na oratória de candidatos políticos devem ser analisados e avaliados conforme o contexto do discurso, seja ele decorado ou de improviso. Sabe-se que durante o debate na televisão o discurso do candidato não é nem decorado, nem de improviso, pois já está com o conteúdo previamente treinado. A possibilidade de prejudicar a sua performance comunicativa aumenta se o candidato não tiver preparo e objetividade em sua resposta.

Podemos supor que o preparo e a objetividade evidenciados no discurso de C2 e C3 foram aspectos importantes para a persuasão dos possíveis eleitores. E C1 por estar nervoso, foi o candidato menos convincente no debate.

É interessante comentar que o estilo comunicativo variou de candidato para candidato, segundo a opinião dos possíveis eleitores desta pesquisa. O falar bem articulado, com uso apropriado da pausa, velocidade de fala adequada, boa qualidade de voz, expressões faciais e corporais presentes e de forma sutil, parecem fatores determinantes para a boa performance do político, pois se relacionam com credibilidade e serenidade. Aspectos estes que tornaram a comunicação de C2 mais eficiente.

Existem diversos fatores que envolvem a vitória dos candidatos nas eleições, não só a habilidade comunicativa contribui para o bom desempenho e sucesso do político, mas todo contexto necessário para a realização de uma campanha eleitoral. Tais como, partidária, apoio político, financeiro, trajetória do candidato, mídia, entre outros fatores importantes.

Apesar de não ser o objetivo desse estudo fazer uma correlação entre expressividade e vitória nas eleições, revela-se que os resultados obtidos foram compatíveis com o resultado da campanha eleitoral. Ou seja, o C2 venceu as eleições de 2004 ocupando assim o cargo de prefeito da cidade de Salvador. Em segundo lugar, permaneceu C3, e em terceiro C1. Dados esses que foram de acordo com a preferência dos possíveis eleitores desta pesquisa.

Este trabalho abre possibilidades de estudos futuros, pode permitir relacionar a comunicação do político, bem como, descrever os recursos vocais e não-verbais empregados no desempenho do falante e posteriormente, ao sucesso de vitória nas eleições. Favorece também a atuação do fonoaudiólogo junto ao político em campanha eleitoral, uma vez que é o profissional capaz de orientar às adequações necessárias para a efetividade da comunicação.



## **6 CONCLUSÃO**

O modo de falar dos candidatos políticos influenciou tanto de maneira positiva como de maneira negativa os possíveis eleitores, que atribuíram características expressivas aos candidatos analisados, bem como souberam determinar alguns recursos vocais e não-verbais responsáveis por sua expressividade.

Não houveram resultados estatisticamente significantes, entre os níveis de escolaridade e/ou níveis econômicos dos possíveis eleitores em função da preferência pelos candidatos analisados. De acordo com a preferência dos possíveis eleitores, constatou-se que C2 se destacou como o melhor e mais expressivo, em seguida C3, e por fim C1, considerado o último na ordem de preferência dos possíveis eleitores:

1. C2 foi escolhido como o candidato que melhor se expressou, porque falou pausadamente, de maneira clara e objetiva. Esses aspectos contribuíram para que seu modo de expressão fosse considerado pelos possíveis eleitores como agradável, motivante, capaz de prender a atenção do eleitor e por isso transmitiu credibilidade. A boa qualidade vocal, as expressões corporais, expressões faciais e o uso de gestos equilibrados, também contribuíram para a boa performance do candidato.

2. O modo de falar de C3, o segundo na ordem de preferência dos possíveis eleitores foi considerado agradável, motivante, capaz de prender a atenção do eleitor e de causar emoção. Desta forma transmitiu credibilidade aos possíveis eleitores. O uso apropriado dos gestos, das expressões faciais, e corporais observados pelos eleitores, também contribuíram para o bom desempenho comunicativo do candidato.

3. O modo de expressão oral e gestual de C1, não foi considerado motivante, agradável, capaz de prender a atenção e de causar emoção dos possíveis eleitores. Isso devido ao aumento de velocidade de fala, articulação imprecisa, uso excessivo de gestos, tanto no que se refere a expressão corporal, como facial, relatados pelos possíveis eleitores. Assim sendo, foi o candidato que transmitiu mais insegurança ao eleitor. Desta forma, apresenta um resultado estatisticamente significativo quando comparado com C2 e C3.

4. A qualidade de voz foi o único item que se diferenciou estatisticamente entre os três candidatos analisados. C2 foi o candidato que obteve a maior pontuação com a qualidade vocal e apresentou-se preferido segundo a opinião dos possíveis eleitores. Assim, a qualidade de voz, a velocidade de fala, a precisão articulatória, o emprego de

pausas, uso de gestos equilibrados foram aspectos valorizados pelos possíveis eleitores e determinantes na escolha dos candidatos políticos.

Esperamos que esta pesquisa possa subsidiar os fonoaudiólogos que atuam com indivíduos que usam a comunicação profissionalmente, tais como os políticos, que desejam melhorar a sua expressividade durante uma campanha eleitoral.

## 7 REFERÊNCIA BIBLIOGRAFICA

1. ARISTÓTELES. *Rhetorique*. Livro I. Trad. de M. Dufour. Paris, Les Belles Lettres, 1967.
2. ARRUDA AF. – *Expressividade Oral de Professoras: análise de recursos vocais*. São Paulo. Dissertação [ Mestrado em Fonoaudiologia ] Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2003.
3. ANDRADA e SILVA MA. – *Voz Profissional: Novas Perspectivas de Atuação*. Distúrbios da Comunicação, São Paulo, 10 (2), junho, 1999.
4. AULETE FJC. – *Dicionário Contemporâneo da Língua Portuguesa*. Editora Delta, Rio de Janeiro, vol. 4, 1958.
5. AYDOS B.; HANAYAMA EM., *Técnicas de aquecimento vocal utilizada por professores de teatro*. Revista CEFAC, São Paulo, vol.6, N.1, janeiro - março, 2004.
6. BEHLAU M S.; MADAZIO G.; FEIJÓ D.; PONTES PAL. – *Avaliação da Voz*. In: *Voz – O livro do especialista*. BEHLAU M. S. Editora Revinter. vol.1, cap.3, 2001.
7. \_\_\_\_\_. – *Voz Profissional*. In: *Voz – O livro do especialista*. BEHLAU M. S. Editora Revinter. vol.2, cap.12, 2004.
8. BEHLAU MS.; REHDER MI. – *As Diferenças entre as vozes falada e cantada*. In : *Higiene vocal para o canto coral*. Editora Revinter. Cap.2, 1997.
9. BEHLAU MS.; ZIEMER R. – *Psicodinâmica vocal*. In: FERREIRA, LP. – *Trabalhando a voz* . São Paulo, Summus, p.71-88, 1987.
10. BERGÉS J. – *Os Gestos e a personalidade*. Editora Civilização Brasileira. Rio de Janeiro, 1967.
11. BANSE R.; SCHERER KR. – *Acoustic profiles in vocal emission*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(3), 614-636, 1996.

12. BLACK JW. – *Relationships among fundamental frequency, vocal sound pressure and rate of speaking*. Language and Speech, 4, 196-199, 1961.
13. BLOCH P. – *Falar é viver*. Rio de Janeiro. Editora Nórdica, 1980.
14. BRANCO VPC. – *A arte da oratória ao alcance de todos*. Editora Antônio de Carvalho. São Paulo, 1963.
15. CARVALHO JM. – *Cidadania no Brasil o longo caminho*. Livraria Martins Fontes Editora Ltda. São Paulo, 1974.
16. COELHO MA. – *Expressividade: da Teoria à prática*. In: O Custo Somático da Expressividade – Considerações sobre o Eustress no Telejornalismo ao Vivo, cap 12. Rio de Janeiro. Editora Revinter, 2005.
17. COTES CSG.; FERREIRA LP. – *Voz e Gesto em Telejornalismo*. Revista da Sociedade Brasileira de Fonoaudiologia, ano 6 – N .1, junho, 2001.
18. COTES CSG. – *Apresentadores de telejornal : análises dos recursos não Verbais e vocais durante o relato da notícia*. São Paulo. Dissertação [Mestrado em Fonoaudiologia] – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2000.
19. CHALITA G. – *Sedução no discurso em tribunal de júri*. São Paulo. Tese de Doutorado – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1997.
20. CHIEPPE D.; FERREIRA LP. *A Fonoaudiologia na formação do professor: estudo sobre a expressividade em sala de aula*. In: Anais do XIII Congresso Brasileiro de Fonoaudiologia. Santos, São Paulo, 2005.
21. DeSTENO D.; PETTY RE; RUCKER D; WEGENER D. – *Discrete emotions and persuasion: The role of emotion induced expectancies*. *Journal of Personality and Social Psychology* (C), Vol. 86 (1), p 43-56, 2004.
22. EKMAN P. – *The psychology of face expression*. *Journal Discover Special*, vol. 26 no.1. Janeiro, 2005.
23. FURINI PB. – *Formação política no Brasil*. Editora Civilização Brasileira. Rio de Janeiro, 1992.

24. GAYOTTO LH. – *Voz do Ator: a partitura da ação*. São Paulo. Dissertação [Mestrado em Distúrbios da Comunicação] – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1996.
25. GONÇALVES N. – *A importância do falar bem / A expressividade do corpo, da fala e da voz valorizando a comunicação verbal*. Editora Lovise, 2000.
26. KYRILLOS L. – *A comunicação na televisão: reflexões a partir do trabalho Realizado com repórteres*. In: Ferreira, LP, Oliveira, IB., Quinteiro, E.A., Morato, E.M. *Voz Profissional: O Profissional da Voz*. Cap. 11, p. 21-135. Carapicuíba: Pró-Fono, 1995.
27. KYRILLOS L.; COTES C.; FEIJÓ D. – *Voz e corpo na TV/A Fonoaudiologia a serviço da comunicação*. São Paulo, Editora Globo, 2003.
28. KYRILLOS L. – *Expressividade: da teoria à prática*. Rio de Janeiro. Editora Revinter, 2005.
29. LEITE APRC.; VIOLA IC. – *A Qualidade Vocal em Locutores de Rádio AM e FM*. Revista Pró-Fono . Vol 7, 1995.
30. LEITE GCA.; ASSUMPÇÃO R.; CAMPIOTTO AR.; ANDRADA e SILVA MA. – *O canto nas igrejas: o estudo do uso vocal dos coralistas e não-coralistas*. Distúrbios da Comunicação, São Paulo, 16 (2), agosto, 2004.
31. LOPES V. – *Oratória e Fonoaudiologia Estética*. São Paulo. Pró-Fono, 2000.
32. MADUREIRA S. – *O sentido do som*. [Doutorado] São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1992.
33. \_\_\_\_\_. – *Expressividade: da Teoria à prática*. In: *Expressividade da Fala*, Cap 2. Rio de Janeiro. Editora Revinter, 2005.
34. MARONE S. – *Psicologia dos Gestos das Mãos*. Editora Mestre Jou. São Paulo, 1967.
35. MENDES E.; JUNQUEIRA C. – *Falar em público: prazer ou ameaça? Pequenos grandes segredos para o sucesso nas comunicações formais e informais*, Editora Qualitymark, 1999.

36. MILLER N.; MARUYAMA G.; BEABER R.J.; VALONE K. – *Speed of speech and persuasion*. Journal of Personality and Social Psychology, 34, 615-624, 1976.
37. MONTEIRO VR. – *Análise Qualitativa da Oratória de Candidatos a Prefeito de Porto Alegre*. Trabalho de Graduação em Fonoaudiologia. Universidade Luterana do Brasil. Canoas, 2000.
38. NAVAS DM. – *A Voz em Políticos*. In: FERREIRA LP.; FERREIRA IB.; QUITERO EA.; MORATO EM. – *Voz profissional: O profissional da voz*. Carapicuíba, Pró-Fono, 1995.
39. OSAKABE H. – *Argumentação e Discurso Político*. Livraria Martins Fontes Editora Ltda. São Paulo, 1999.
40. PANICO AC. – *A Voz no Contexto Político: Análise dos Recursos Vocais e Gestuais no Discurso de Senadores*. Dissertação [ Mestrado em Fonoaudiologia ] – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2001.
41. PANICO ACB. – *Julgamento do Comportamento Vocal de Jornalistas em Diferentes Estilos de Notícias e seus Correlatos Acústicos*. Tese [Doutorado em Ciências] Área: Psicologia – Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras de Ribeirão Preto. São Paulo, 2005.
42. PASSADORI R. *Comunicação Essencial: estratégias eficazes para encantar seus ouvintes*. São Paulo. Editora Gente, 2003.
43. PERELMAN CH. – *Une Théorie Philosophique de l'Argumentation*. In: Le Champ de l'Argumentation. Bruxelas, PUB, 1970.
44. POYATOS F. – *Gesture inventories: field methodology and problems*. In: Sebeok T. A Nonverbal communication: interation and gesture. The Hague: Mouton, 1981.
45. POLITO R. – *A influência da emoção do orador*. São Paulo. Editora Saraiva, 2001
46. QUADROS W. – *Faixa de rendimento familiar em R\$ valores reais*. INPC corrigido para PNAD-IPEA, Campinas, São Paulo, janeiro, 2005.
47. QUINTAIROS S. – *Incidência de Nódulos Vocais em Professores de Pré - Escola e o seu Tratamento*. Revista CEFAC, Vol.2, Nº 1, 2000.

48. RECTOR M.; TRINTA A. – *Comunicação não-verbal: a gestualidade brasileira*. Editora Vozes. São Paulo, 1995.
49. RECTOR M.; COTES C. – *Expressividade: da Teoria à prática*. In: *Uso das expressividades Corporal e Articulatória*, Cap 5. Rio de Janeiro. Editora Revinter, 2005.
50. SANTOS DS. – *Análise Perceptivo-Auditiva e Visual dos Recursos Vocais e Gestuais de Candidatos a Deputado Federal nas Eleições de 2002*. Monografia de Especialização em voz. Centro de Estudos da Voz: CEV. São Paulo, 2005
51. SCHERER KR. – *Expression of Emotion in Voice and Music*: Journal of Voice. Vol.0, No. 3, pp. 235 – 248, Philadelphia, 1995.
52. \_\_\_\_\_. – *Vocal Communication of Emotion: a review of reseach paradigms*. Journal of Speech Communication, (40), 227-256. 2003.
53. SILVA ML. – *Voz e Voto: Análise da linguagem radiofônica dos programas Eleitorais de rádio de Lula e FHC na campanha de 1994*. São Paulo, Dissertação [Mestrado em Fonoaudiologia] – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 1998.
54. SILVA MACB. – *A importância da prosódia na análise da interação*. Simpósio “Interação e Construção de Conhecimento”. São Paulo, Site consultado: *Google* [http:// laelpucsp. Br / intercambio / 08 silva.ps.pdf](http://laelpucsp.Br/intercambio/08silva.ps.pdf), 1999.
55. WEISS D. – *Como falar em público: técnicas eficazes para discursos e apresentações*: tradução Marta Mortara. São Paulo. Editora Nobel, 1991.



## Bibliografia Consultada

FIGUEIREDO C. – *Os 100 discursos históricos brasileiro*. Editora Leitura. Belo Horizonte, 2003.

KYRILLOS L. – *Fonoaudiologia e Telejornalismo/Relatos e experiências na Rede Globo de Televisão*. Editora Revinter, 2003.

MONTEIRO OCP. – *Estresse na Comunicação do Telemarketing*. Revista CEFAC, vol.1, N.2, 1999.

ROTHER, ET., BRAGA MER. *Como elaborar sua tese: Estrutura e referências*. São Paulo, 2001.

SANTOS FMR; FERREIRA VJA. – *Técnicas Fonoarticulatórias para o Profissional da Voz*. Revista CEFAC, V .3, N.1, Janeiro-junho, 2001.

SCHERER KR., BANSE R. WALLBOT HG. – *Emotion interences from Vocal expression correlate across languages and cultures*. Journal of Cross-Cultural Psychology, 32(1), 76-92, 2001.



Anexo 1



## TERMO DE CONSENTIMENTO

Eu, \_\_\_\_\_,

RG.: \_\_\_\_\_, declaro ter sido informado(a), verbalmente e por escrito, a respeito da pesquisa “Julgamento da Expressividade de Políticos em Contexto de Debate Televisivo” e concordo em participar espontaneamente, por meio de uma avaliação do debate de candidatos à prefeitura da cidade de Salvador-BA, além de responder a um protocolo, uma vez que será mantido meu anonimato e que todo material não será utilizado para fins comerciais, financeiros ou veiculados em meios de comunicação de massa.

São Paulo, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2005

**Anexo 3****CARTA DE ESCLARECIMENTO AOS POSSÍVEIS ELEITORES**

Prezado(a) Sr(a): \_\_\_\_\_

Esta pesquisa será parte integrante da dissertação de Mestrado do Programa de Estudos Pós Graduação em Fonoaudiologia da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, desenvolvida pela aluna Daniela Silva Santos sob orientação da Profª. Drª. Marta Assumpção de Andrada e Silva.

O objetivo deste estudo é analisar, segundo o julgamento de possíveis eleitores, a expressividade de candidatos a prefeitura da cidade de Salvador-BA, no momento do debate político.

Caso aceite participar desta pesquisa, o(a) Sr.(a) realizará uma avaliação auditiva e visual dos discursos políticos, citadas anteriormente através de imagens coletadas em DVD e posteriormente responderá a um protocolo e ficha de identificação previamente estabelecido.

Não existem riscos ou desconforto associados com esta pesquisa.

Por meio desta pesquisa, estaremos contribuindo não somente a classe política para um melhor domínio na utilização dos recursos vocais e gestuais, como também beneficiará o avanço dos conhecimentos na Fonoaudiologia, auxiliando atividade clínica e de assessoria a políticos, principalmente nas questões relacionadas a expressividade oral e gestual.

Em hipótese alguma o(a) participante da pesquisa será identificado. Identificação será apenas do conhecimento do pesquisador, que nada revelará, por questões éticas.

O material será utilizado somente para fins de pesquisa e atividade acadêmica, não podendo ser reproduzido em qualquer veículo de comunicação de massa e nem tampouco podendo ser utilizados para fins lucrativos e/ou comerciais.

O(A) participante fica livre para, em qualquer momento, retirar o seu consentimento e deixar de participar da pesquisa.

São Paulo, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2005

\_\_\_\_\_  
Participante

\_\_\_\_\_  
Pesquisador

**Anexo 4****Ficha de identificação dos possíveis eleitores**

Iniciais do nome : \_\_\_\_\_

Idade: \_\_\_\_\_

Sexo: F ( ) M ( )

Cidade: \_\_\_\_\_

Estado: \_\_\_\_\_

Profissão: \_\_\_\_\_

**Nível de escolaridade:**

- ( ) Ensino Fundamental
- ( ) Ensino Médio (completo ou incompleto)
- ( ) Ensino Superior (completo ou incompleto)

Nível Econômico:<sup>3</sup>

- ( ) Superior: maior que R\$ 5.000 reais
- ( ) Médio: de R\$ 2.500 a R\$ 5.000 reais
- ( ) Baixo: de R\$ 250 a R\$ 2.500 reais

---

<sup>3</sup> Waldir Quadros: Faixa de Rendimento Familiar em R\$ valores reais em Janeiro de 2005 (INPC corrigido para PNAD-IPEA).

## Anexo 5

### Texto Explicativo para o Procedimento Prático da Pesquisa

Você vai assistir uma gravação de três candidatos durante o debate televisivo.

São três candidatos que concorreram nas eleições de 2004 ao cargo de prefeito da cidade de Salvador-BA.

O vídeo com as imagens dos candidatos será transmitido DUAS vezes.

A duração da gravação são de seis minutos, sendo que, dois minutos de fala para cada candidato. O tempo total para finalizar a análise e resposta do protocolo pode variar de 15 a 25 minutos.

Você vai acompanhar os trechos de fala dos três candidatos e analisar essas imagens, considerando APENAS a maneira como os candidatos se EXPRESSAM ORALMENTE E GESTUALMENTE e não o assunto abordado no discurso.

Na primeira pergunta, você vai escolher entre os três candidatos, qual você elegeria como o seu preferido.

Na segunda pergunta, você vai ordenar, de acordo com a sua preferência em relação à Expressividade Oral e Gestual dos candidatos, do melhor para o pior, colocando dentro dos parênteses os números de 1 a 3, justificando ao lado sua resposta.

Na terceira pergunta, você vai marcar com um (X) pontuando as questões abaixo: 1 Nunca; 2 Pouco; 3 Às Vezes; 4 Muitas Vezes; 5 Sempre.

Quanto ao modo de falar do candidato 1 podemos dizer que é:

Motivante; agradável; prende a sua atenção; causa impressão de firmeza / credibilidade; insegurança / hesitação.

Ainda analisando o candidato 1, você vai assinalar com um (X) também pontuando as questões abaixo: 1 Ruim; 2 Razoável; 3 Bom; 4 Muito Bom; 5 Excelente.

Quanto a qualidade da voz; uso de gestos; expressão facial; expressão corporal.

Da mesma forma, você vai responder para os candidatos 2 e 3.

## Anexo 6

### Protocolo de Expressividade

Você vai acompanhar trechos de fala de três candidatos durante o debate eleitoral. Considerando APENAS a maneira como os candidatos se EXPRESSAM oralmente e gestualmente e não o assunto abordado no discurso, responda:

1. Entre os três candidatos qual você elegeria o seu preferido?

C1 ( )      C2 ( )      C3 ( )

2. Ordene (**de 1 a 3 no parênteses**), de acordo com sua preferência em relação à expressividade oral e gestual dos candidatos, da melhor para a pior, justificando ao lado sua resposta.

( ) C1 \_\_\_\_\_

( ) C2 \_\_\_\_\_

( ) C3 \_\_\_\_\_

Após ouvir os trechos de fala dos três candidatos, assinale com um (x) pontuando as questões abaixo: 1 Nunca; 2 Pouco ; 3 Às Vezes; 4 Muitas Vezes; 5 Sempre.

1) Quanto ao modo de falar de C1 podemos dizer que é:

Motivante?    1 2 3 4 5

Agradável?    1 2 3 4 5

Prende a atenção do ouvinte? 1 2 3 4 5

Causa ao ouvinte emoção?    1 2 3 4 5

Causa ao ouvinte impressão de firmeza / credibilidade?    1 2 3 4 5

Causa ao ouvinte impressão de insegurança / hesitação?    1 2 3 4 5

Ainda analisando o C1, assinale com um (x) pontuando as questões abaixo: 1 Ruim; 2 Razoável; 3 Bom; 4 Muito Bom; 5 Excelente.

Qualidade da voz?    1 2 3 4 5

Uso de gestos?    1 2 3 4 5

Expressão facial?    1 2 3 4 5

Expressão corporal? 1 2 3 4 5

2) Assinale com um (x) pontuando as questões abaixo: 1 Nunca; 2 Pouco ; 3 Às Vezes; 4 Muitas Vezes; 5 Sempre.

Quanto ao modo de falar de C2 podemos dizer que é:



Motivante? 1 2 3 4 5

Agradável? 1 2 3 4 5

Prende a atenção do ouvinte? 1 2 3 4 5

Causa ao ouvinte emoção? 1 2 3 4 5

Causa ao ouvinte impressão de firmeza / credibilidade? 1 2 3 4 5

Causa ao ouvinte impressão de insegurança / hesitação? 1 2 3 4 5

Ainda analisando o C2, assinale com um (x) pontuando as questões abaixo: 1 Ruim; 2 Razoável; 3 Bom; 4 Muito Bom; 5 Excelente.

Qualidade da voz? 1 2 3 4 5

Uso de gestos? 1 2 3 4 5

Expressão facial? 1 2 3 4 5

Expressão corporal? 1 2 3 4 5

3) Assinale com um (x) pontuando as questões abaixo: 1 Nunca; 2 Pouco ; 3 Às Vezes; 4 Muitas Vezes; 5 Sempre.

Quanto ao modo de falar de C3 podemos dizer que é:

Motivante? 1 2 3 4 5

Agradável? 1 2 3 4 5

Prende a atenção do ouvinte? 1 2 3 4 5

Causa ao ouvinte emoção? 1 2 3 4 5

Causa ao ouvinte impressão de firmeza / credibilidade? 1 2 3 4 5

Causa ao ouvinte impressão de insegurança / hesitação? 1 2 3 4 5

Ainda analisando o C3, assinale com um (x) pontuando as questões abaixo: 1 Ruim; 2 Razoável; 3 Bom; 4 Muito Bom; 5 Excelente.

Qualidade da voz? 1 2 3 4 5

Uso de gestos? 1 2 3 4 5

Expressão facial? 1 2 3 4 5

Expressão corporal? 1 2 3 4 5



This document was created with Win2PDF available at <http://www.win2pdf.com>.  
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.

# Livros Grátis

( <http://www.livrosgratis.com.br> )

Milhares de Livros para Download:

[Baixar livros de Administração](#)

[Baixar livros de Agronomia](#)

[Baixar livros de Arquitetura](#)

[Baixar livros de Artes](#)

[Baixar livros de Astronomia](#)

[Baixar livros de Biologia Geral](#)

[Baixar livros de Ciência da Computação](#)

[Baixar livros de Ciência da Informação](#)

[Baixar livros de Ciência Política](#)

[Baixar livros de Ciências da Saúde](#)

[Baixar livros de Comunicação](#)

[Baixar livros do Conselho Nacional de Educação - CNE](#)

[Baixar livros de Defesa civil](#)

[Baixar livros de Direito](#)

[Baixar livros de Direitos humanos](#)

[Baixar livros de Economia](#)

[Baixar livros de Economia Doméstica](#)

[Baixar livros de Educação](#)

[Baixar livros de Educação - Trânsito](#)

[Baixar livros de Educação Física](#)

[Baixar livros de Engenharia Aeroespacial](#)

[Baixar livros de Farmácia](#)

[Baixar livros de Filosofia](#)

[Baixar livros de Física](#)

[Baixar livros de Geociências](#)

[Baixar livros de Geografia](#)

[Baixar livros de História](#)

[Baixar livros de Línguas](#)

[Baixar livros de Literatura](#)  
[Baixar livros de Literatura de Cordel](#)  
[Baixar livros de Literatura Infantil](#)  
[Baixar livros de Matemática](#)  
[Baixar livros de Medicina](#)  
[Baixar livros de Medicina Veterinária](#)  
[Baixar livros de Meio Ambiente](#)  
[Baixar livros de Meteorologia](#)  
[Baixar Monografias e TCC](#)  
[Baixar livros Multidisciplinar](#)  
[Baixar livros de Música](#)  
[Baixar livros de Psicologia](#)  
[Baixar livros de Química](#)  
[Baixar livros de Saúde Coletiva](#)  
[Baixar livros de Serviço Social](#)  
[Baixar livros de Sociologia](#)  
[Baixar livros de Teologia](#)  
[Baixar livros de Trabalho](#)  
[Baixar livros de Turismo](#)