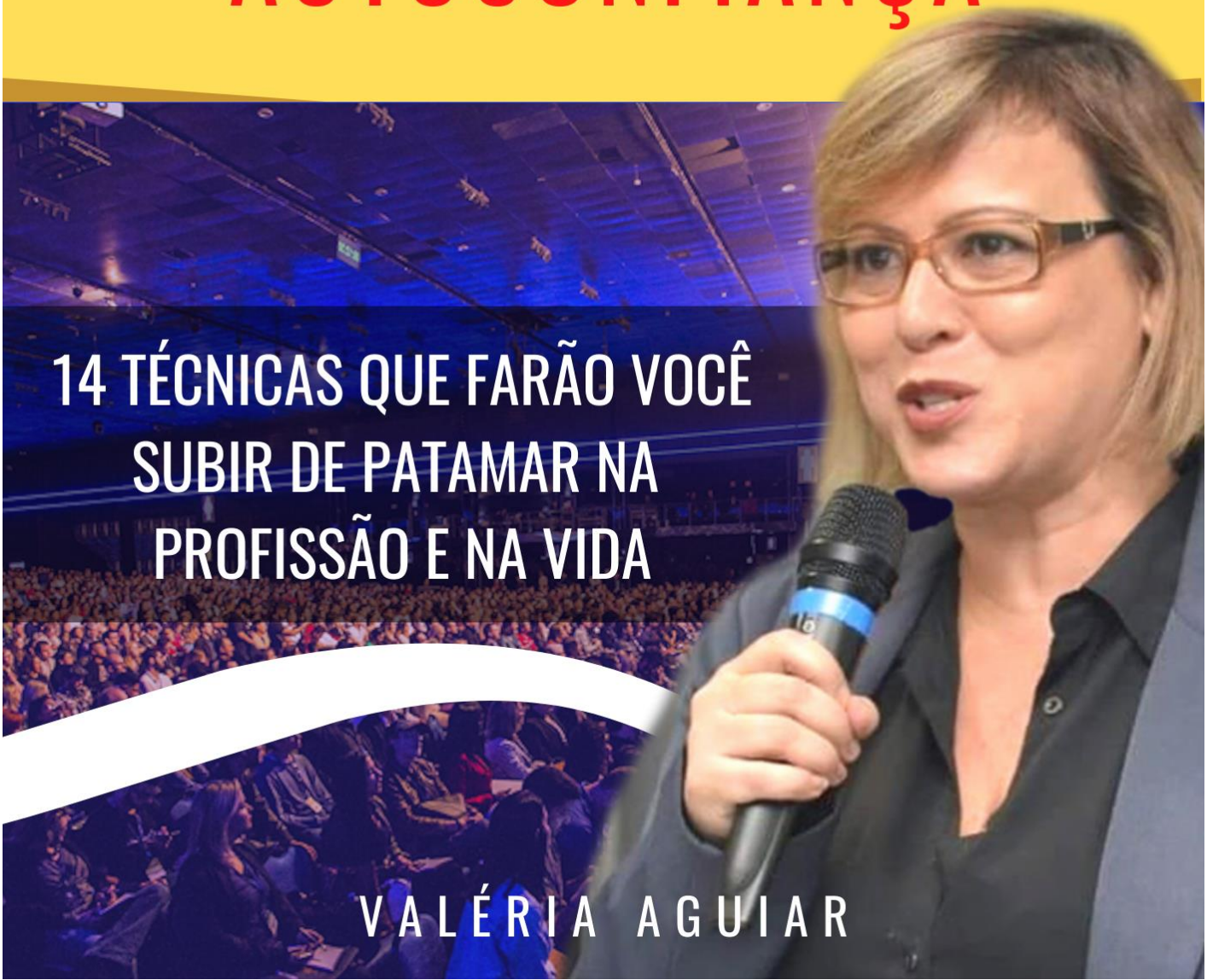
EBOOK GRATUITO

GUIA RÁPIDO E PRÁTICO

FALE BEM, SEM MEDO E COM AUTOCONFIANÇA



14 TÉCNICAS QUE FARÃO VOCÊ SUBIR DE PATAMAR NA PROFISSÃO E NA VIDA

VALÉRIA AGUIAR

Sumário

Apresentação 4
Dicas para aproveitar 100% esse eBook 6
PARTE 1 8
Introdução 8
Glossofobia 8
Entenda o medo e a ansiedade 10
Os homens estão na frente 11
O tamanho da sua imaginação 11
Os sintomas 12
Sintomas Físicos 12
Sintomas Emocionais 13
As causas 13
O que agrava o problema? 14
O poder que faz a diferença 15
Não é um dom, mas uma habilidade 16
Ciência e arte 17
Os dois tipos de Comunicação 17
Estatísticas 18
Inteligência Emocional 19
As duas faces do cérebro 20
Os dois sistemas de tomada de decisão 20
Responda essa pergunta 21
PARTE 2 24
Plano de ação para modelar a comunicação eficaz 24
As técnicas 24
1. Faça o teste: Sistemas Representacionais 24
2. Tudo, para dar certo, tem que ter prazo e responsabilidade 31
3. A respiração é a chave 32
4. Mude a fisiologia 33
5. Aprenda a fixar sua âncora 35
6. Dome o seu nervosismo 36
7. Quanto mais você ouve, melhor você fala 37
8. Não confunda Medo com Desejo 38

9. Cuidado para não cair nessa armadilha..... 39
10. Pare de alimentar seus medos..... 40
11. Para dar certo, você tem que acreditar! 41
12. As quatro "vibrações" positivas 42
13. A técnica Swish 43
14. Regule O foco 43
Conclusão..... 45
Sobre a autora, *Valéria Aguiar*..... 47

Apresentação

Olá, gente amiga!

Que bom que você está aqui!

Se você está cansado de perder tempo, dinheiro e oportunidades por causa do seu medo, insegurança ou ansiedade de falar em público, saiba que não está sozinho. Cerca de 60% da população mundial admitem passar pelo mesmo problema. A boa notícia é que Falar Bem em Público, sem Medo e com Autoconfiança não é um dom, mas uma habilidade que pode ser desenvolvida.

Certamente, você já sabe que o seu valor no mercado de trabalho é proporcional a sua capacidade de partilhar seus conhecimentos e se comunicar bem. Você pode até ter todo conhecimento do mundo, mas se não conseguir se expressar com clareza e eficácia, dificilmente terá seu valor reconhecido.

Esse é um eBook para abrir seus caminhos rumo à **autogestão emocional, visando a construção da habilidade de transmitir sua mensagem com impacto, de forma clara, elegante e calibrada, de acordo com o seu público.** Mas preciso fazer um alerta desde o início. Esse não é mais um material, como muitos que você encontra por aí, espalhados pela internet, que ensinam técnicas de oratória. Desculpe, nada de errado se fosse.

Meu propósito é apresentar uma estratégia para introduzir você de forma rápida e definitiva na arte de gerir suas emoções com inteligência, a fim de controlar o seu medo e ansiedade de falar em público, permitindo que suba de patamar na profissão e na vida, a partir da habilidade de falar com clareza, confiança e eficácia.

Estarei de mãos dadas com você para lhe ajudar a modelar a sua inteligência emocional, reforçar a sua autoconfiança, entender sobre seus "inimigos internos" para poder dominá-los, mapear seu território, identificar suas potencialidades e traçar estratégias vitoriosas rumo à comunicação excelente.

Mas, vamos combinar uma coisa? Eu vou lhe apresentar aqui informações e estratégias para levar ao seu resultado desejado, mas é necessário que você se comprometa e seja perseverante. Não espere por milagres. Faça a sua parte. Combinado?

Nosso tempo é nosso bem mais precioso. Esteja certo de que fiz de tudo para honrar o seu tempo e a sua confiança. Minha missão e maior desejo são de que esse eBook cumpra seu papel. Ficarei extremamente recompensada se isso for atingido. E, desde já, eu acredito e já comemoro o seu sucesso! Acredite também!

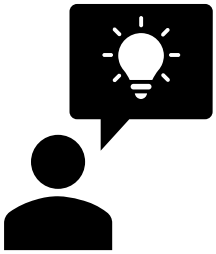
“Ouça” o que eu digo: Todos nós já temos todos os recursos de que necessitamos ou então podemos criá-los. Respire fundo, mantenha a calma e vamos lá.

“Daqui a um ano você vai desejar ter começado hoje!”

Boa leitura e contem comigo!

Valéria Aguiar

» Dicas para aproveitar 100% esse eBook



Para que sua meta seja alcançada com esse eBook, preciso fazer algumas orientações em relação à melhor forma de leitura e **aproveitamento 100%** do conteúdo. Estou convencida de que se você fizer tudo que vou sugerir agora, terá dado um passo extraordinário rumo à conquista dos seus resultados.

Tem o poder, quem tem o conhecimento e consegue partilhá-lo.

Para vencer seus obstáculos e alcançar seus resultados, separei esse eBook em duas partes. A primeira fornece todas as informações que você precisa para conhecer, mapear e dominar seu medo ou ansiedade de falar em público. Sugiro que leia com atenção e absorva todo o conhecimento passado. Pois só se vence aquilo que se conhece.

"Se você conhece o inimigo e conhece a si mesmo, não precisa temer o resultado de cem batalhas. Se você se conhece mas não conhece o inimigo, para cada vitória ganha sofrerá também uma derrota. Se você não conhece nem o inimigo nem a si mesmo, perderá todas as batalhas." (A Arte da Guerra)

A segunda parte apresenta 14 técnicas poderosas, simples, rápidas e eficazes para você colocar em prática o mais rápido possível, despertando em você a habilidade de falar com impacto e encantamento.

"Conheça todas as teorias, domine todas as técnicas, mas ao tocar uma alma humana, seja apenas outra alma humana."

As técnicas que apresentarei nesse eBook, incialmente, podem lhe parecer ingênuas, mas são poderosíssimas, pois têm a capacidade de reeducar sua mente inconsciente com inteligência emocional; estimular a produção de dopamina no seu organismo, hormônio responsável pela sensação de confiança e bem-estar, assim como, de lhe preparar para dominar a habilidade de falar com eficácia.

O medo e a ansiedade são frutos da imaginação da sua mente inconsciente, logo, para dominá-los, você tem que usar a mesma linguagem do inconsciente. É isso que lhe ensinarei aqui. Esteja presente com humildade, presença, vontade e confiança. Desarme-se de desânimo, preconceito ou precipitação.

No início, pode parecer complicado, mas com alguns dias de treino, seus padrões de pensamento vão se fortalecendo e, aos poucos, o padrão negativo será substituído pelo positivo.

Aprenda a usar o seu cérebro com inteligência a seu favor, para alcançar as mudanças que deseja em sua vida, subir de patamar na profissão e realizar os objetivos que deseja.

Preste atenção, então nessas dicas:

1. Leia até o final. Não pule páginas. Cada linha desse eBook foi pensada **estrategicamente** e com a utilização de **técnicas de programação neurolinguística** muito eficazes. Aproveite ao máximo cada linha e sinta como se estivesse mastigando um prato saudável e gostoso, que lhe faz crescer e progredir;

2. Prepare-se para uma abordagem diferenciada do que está acostumado. A habilidade de se comunicar com eficácia passa primeiro pela comunicação intrapessoal. Só que a linguagem do inconsciente é diferente do sistema de linguagem interpessoal. No alfabeto do inconsciente só existem três “letras”: imagens mentais, sons mentais e sensações. Desarme-se e sinta os resultados;

3. Leia primeiro todo o conteúdo da parte inicial com todas as informações que servirão de alicerce para a aplicação das técnicas.

4. Feito isso, inicie o passo a passo, executando as técnicas;

5. Acompanhe meus conteúdos diários nas redes sociais, que servirão como subsídios e esclarecimentos de dúvidas durante a caminhada rumo à realização de sua meta. Os links estão no final do eBook.

6. Para seus resultados serem alcançados é fundamental que você queira, que se comprometa, faça sua parte e se responsabilize por sua conquista. Eu farei todo o meu esforço, mas a mudança agora depende de você querer. Comprometa-se com seu sucesso. Perseverança, foco e comprometimento devem ser suas palavras-chaves a partir de agora. Treine em busca da excelência.

Agora, mãos à obra!

PARTE 1

Introdução

"Há uma força muito mais poderosa que a energia atômica: é a força de vontade." (Albert Einstein)

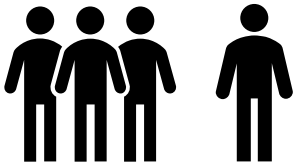
Sabe o hilário Mr. Bean, o britânico esquisito e que só faz coisas erradas? Pois é! O ator que o interpreta, Rowan Atkinson, se inspirou no seu próprio problema pessoal para criar o personagem.

Por ser gago, ele desenvolveu o medo de falar em público. Mas Atkinson teve o mérito de fazer do limão uma limonada. Ou seja, transformou sua dificuldade e vergonha em sua maior arma de sucesso.

Você sabia que cerca de 60% da população mundial tem medo ou ansiedade de falar em público?

Se você tem dificuldades de comunicação, tranquilize-se por saber que não está sozinho nesse barco. O fato de saber que você representa a maioria da população mundial deve diminuir o peso da frustração.

Esse é o principal medo das pessoas, à frente até da fobia de morrer, de altura e de insetos.

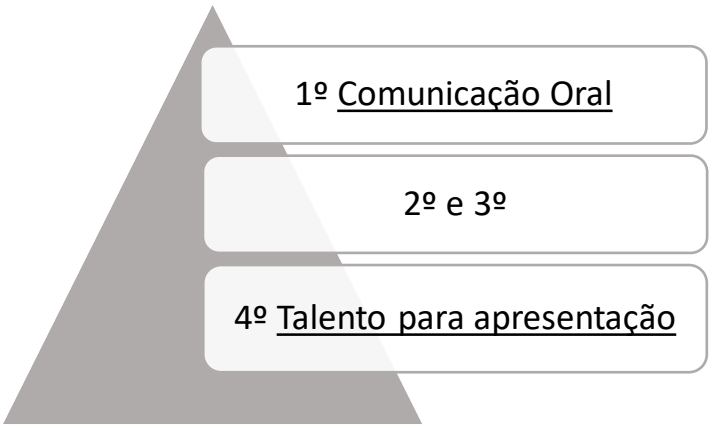


Três em cada 4 pessoas assumem ter medo ou ansiedade de falar em público.

Glossofobia

A palavra de origem grega, resulta da junção de "glossa", que significa "língua", e "fobos", que quer dizer "medo". Ou seja, glossofobia é o medo de falar em público, de se expressar para uma ou mais pessoas.

Em 2014, uma pesquisa da Universidade de Chapman, na Califronia (EUA), realizada com mais de 600 empregadores, revelou que entre as principais habilidades que os recrutadores procuram estas:



Isso significa que quem fala bem tem um diferencial e vantagem em qualquer processo de seleção na carreira.

Vou lhe dizer uma coisa que pode lhe chocar. Mas é importante que você saiba: ***seu problema não é falta de habilidade de falar bem!***

Seu problema tem a ver com a forma como você se comunica com a sua mente inconsciente. Trata-se de uma questão de Inteligência Emocional.

Não se trata de não saber falar, mas de vencer bloqueios internos, que causam ansiedade, nervosismo, tensão, medo e o outros sintomas psicológicos e físicos, que dão um branco na cabeça na hora H que, por mais que você domine o assunto, não consegue lembrar de nada ou não consegue ter domínio da situação, perdendo o eixo e o equilíbrio.

Não cometa esse erro!

Antes de aprender o que fazer, você precisa saber o que não fazer.

Uma das maiores causas de frustração de quem quer falar bem e com eficácia é colocar a carroça na frente dos bois e começar a aprender técnicas de oratória, antes de dominar o medo.

Quando isso acontece, na maioria das vezes, a pessoa esquece tudo, dá um branco ou entra em um transe diante do público. Com isso, acaba por desistir de tentar e não persevera, por não ver resultados rápidos.

Nesse ebook você vai aprender a dominar o primeiro adversário: o fantasma do medo, ansiedade, nervosismo e insegurança, através da inteligência emocional, para só depois, avançar.

"Não alimente os seus medos e eles morrerão de fome."

Entenda o medo e a ansiedade

Veja bem. O medo de falar bem em público e de não ser eficaz na sua comunicação não é um bicho de sete cabeças, mas apesar disso, é um "bicho" que está na sua cabeça, sim.

Sentir uma certa dose de nervosismo é natural. Não fique alarmado se passa por isso. Não nego, sempre sinto um friozinho na barriga minutos antes de me apresentar.

Esse medo lembra aquele friozinho na barriga antes de um encontro especial.

Se as pernas começarem a tremer e o coração disparar, entenda que esses são sinais que seu corpo dá como alerta aos estímulos externos, comunicando que você entrará em ação. Isso pode ser positivo, se você tiver o controle da situação e usar esses sinais a seu favor, para demonstrar autenticidade e o valor que você dá ao momento.

O medo de falar em público acompanha muitos oradores profissionais, a diferença é que, a sensação está quase sempre presente pouco antes de começar a falar até pouco depois das primeiras frases.

Mas, logo, são capazes de domar o medo, como a um cavalo selvagem e, com as rédeas na mão, conduzir seus pensamentos para onde querem chegar: a excelência da apresentação.

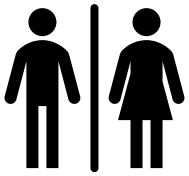
Eu costumo falar que, nervosismo só me é permitido antes ou depois de qualquer coisa importante que eu tenha que fazer, nunca durante. Pois quem manda nesse negócio sou eu.

Assuma também você o controle dos seus pensamentos, sentimentos e comportamentos. Diga: Quem manda na minha mente sou eu!

"A maior arma contra o estresse é nossa habilidade de escolher um pensamento ao invés de outro." (William James)

Os homens estão na frente

"Enfrente aquilo que mais teme e seu medo irá se derreter". (Dale Carnegie)



Apesar do medo de falar em público atingir mais mulheres que homens, são os homens os que mais procuram ajuda para o problema.

Por incrível que pareça, esse é o único tipo de ajuda a nível psicológico que os homens procuram mais que as mulheres. Todos os outros, eles demonstram muito mais resistência.

Para começar a dominar esse problema é preciso reconhecê-lo. O fato de estar aqui é um sinal de que isso já aconteceu, não é mesmo? Que bom! Há muita gente que tem medo, mas não admite. Isso só mascara e dificulta a situação.

Após admitir o medo, o próximo passo é tomar a decisão consciente de querer controlar os inimigos internos: o medo, ansiedade, timidez e demais bloqueios que dificultam a comunicação.

Quem busca ajuda sabe que quem não se comunica com eficiência, não pode ser avaliado. E quem não é avaliado não tem seu valor reconhecido.

Tive uma colega chinesa no curso de inglês que era uma excelente aluna, não faltava aulas, tirava excelentes notas nos testes de escrita, leitura e escuta. Mas como era muito tímida e tinha medo de falar em público, foi reprovada no teste de fala.

Segundo a professora, como ela nunca falava, não teve elementos suficientes para ser avaliada. Foi uma pena. Todos ficamos comovidos.

Mas, como já dizia o velho e saudoso apresentador de televisão brasileiro, Chacrinha: "Quem não se comunica, se trumbica".

O tamanho da sua imaginação

Saiba que seu medo de falar em público tem o tamanho da sua imaginação. Seus sintomas são reais, mas a ameaça é imaginária.

Lembra quando éramos pequenos que tínhamos medo de escuro, fantasmas, bichos, etc? Por que perdemos o medo quando crescemos?

Você tem medo daquilo que não conhece ou domina. Quando passa a conhecer bem e percebe que o quê lhe causa medo não tem o poder real de lhe fazer mal, passa a superá-lo.

Quanto mais você enfrentar a situação, conhecê-la, mapeá-la e reconhecê-la menos medo terá. Porém, o oposto também é verdadeiro. Quanto mais fugir da situação, desconhecer, negar ou não enfrentar o medo, maior ele ficará.

Esse medo funciona como o bicho papão que nos assustava quando éramos crianças ou como a lenda da loira do banheiro, lembra dela? Confesso que morria de medo de ir ao banheiro da escola, rsrsrs.

Por ser um medo imaginário, produzido inconscientemente pelo seu cérebro, logo, ele precisa ser tratado também no nível do inconsciente. É preciso falar a mesma língua da mente inconsciente.

"A maior arma contra o estresse é nossa habilidade de escolher um pensamento ao invés de outro." (William James)

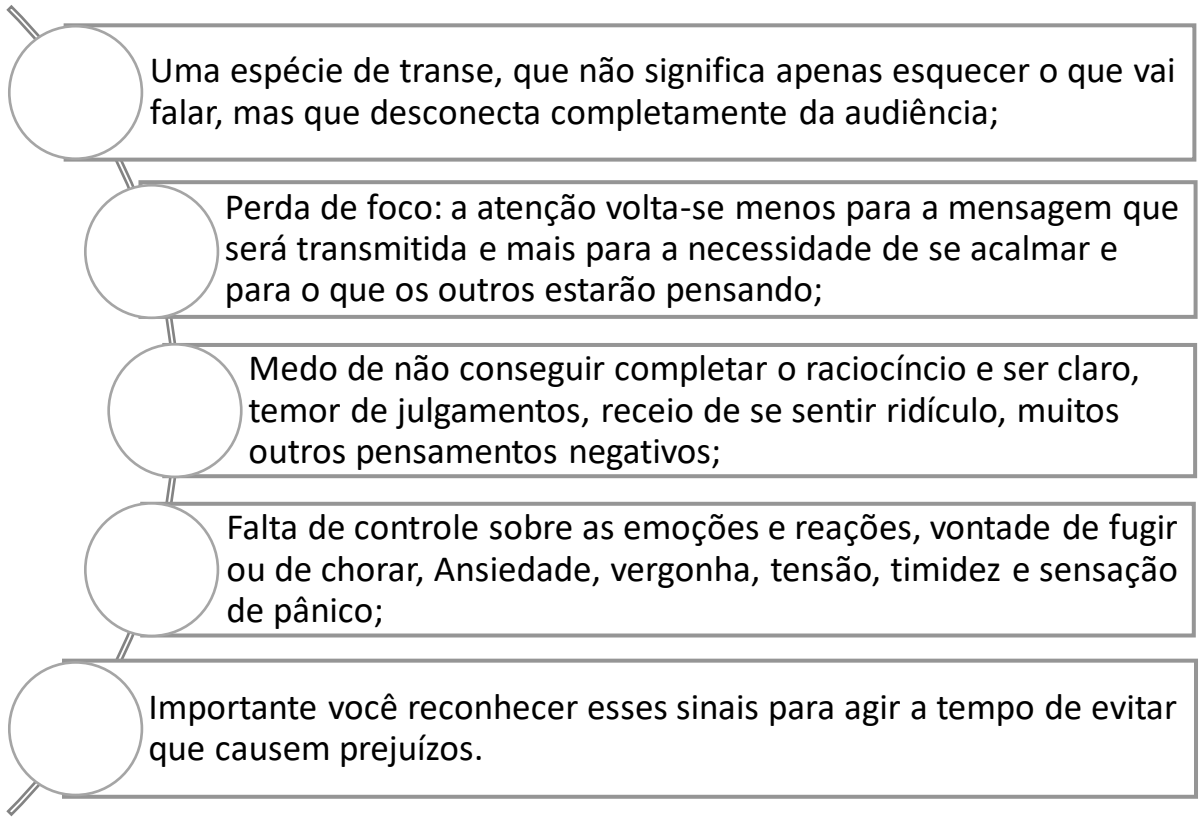
Os sintomas

Existem alguns sinais que a mente e o corpo dão de que você tem medo de falar em público. Importante identificá-los, pois reconhecer um problema é o primeiro passo para combatê-lo.

Sintomas Físicos

- Vontade de fugir e sair correndo, porque os hormônios se desregulam e liberam substâncias químicas de estresse, como a adrenalina;
- O ritmo da respiração aumenta;
- O sangue flui para os membros inferiores - mais sangue nas pernas e menos no cérebro (justamente no momento em que você mais precisa dele);
- Vermelhidão no rosto, pescoço rígido, boca seca, mãos úmidas e transpiração excessiva;
- Aumento da pressão arterial, taquicardia, reações fisiológicas, como náuseas, por exemplo;
- Tremedeira no corpo, voz fraca e confusa, e outros sinais de nervosismo evidentes para o público, por mais que se tentem disfarçar;

Sintomas Emocionais



As causas

Quem já teve a sensação de sair completamente dos eixos a ponto de se sentir enfraquecido e querer fugir, diante da necessidade de falar em público?

Para algumas pessoas, essa sensação de pânico ainda pode ser multiplicada por dez. É como se sente alguém que é vítima da “glossofobia”.

Segundo psicólogos e estudiosos, as principais causas para o medo de falar em público podem ser:

- Genética: o sentimento de medo seguido pelo impulso de lutar ou fugir que estão no gen humano. Desde a época das cavernas, há milhares de anos, quando o homem neandertal precisava caçar seu alimento, somente tinha essas duas opções diante das enormes presas: lutar ou fugir. Nosso cérebro herdou isso e está programado para agir assim. Só que nós não precisamos mais dessa programação, pois falar em público não representa um perigo. É preciso então reprogramar a mente. ***“Não é o mais forte que sobrevive, nem o mais inteligente, mas o que melhor se adapta às mudanças”;***

Algumas pessoas são mais atingidas pelo medo de falar em público devido à hiper sensividade na estrutura cerebral chamada Amígdala, responsável por alertar o organismo para a presença de ameaças no ambiente. Essa alta sensibilidade é chamada “alto neuroticismo” e funciona como se o cérebro estivesse sempre atento para a possibilidade de ameaças, reais ou imaginárias. Com isso, pessoas com alto neuroticismo costumam ser mais estressadas e ansiosas.

- O paradigma criado a partir da baixa autoestima ou autoconfiança, que faz você, erroneamente, achar que não é capaz;
- Perfeccionismo e Preocupação excessiva com a opinião alheia;
- Medo do fracasso;
- Bullying sofrido no passado e traumas de infância;
- Frases limitadoras que ouviu quando pequeno, como por exemplo, “cala essa boca”, “você só fala bobagem” ou “você fala demais”.

O que agrava o problema?

"O medo é o filho bastardo da ignorância e da incerteza."
(Robinson em The Mind in the Making)

- O fato de não estar acostumado, por nunca ter tido a oportunidade, experiência ou coragem para fazer. Por ser uma qualidade desconhecida para você, sobrecarrega seu cérebro;
- A reação da maioria das pessoas que sofrem com o medo de falar em público é fugir ou evitar situações de exposição, com isso, nunca se permitem enfrentar o problema;
- A demora em admitir o problema e buscar ajuda;
- Preconceito em relação às técnicas de Programação Neurolinguística. “Ah, isso é auto-ajuda e não funciona; isso é perda de tempo”. Como se a verdadeira perda de tempo não fosse passar uma vida de prejuízos sem tentar mudar. Há imensos relatos de pessoas famosas que venceram o medo e aprenderam a falar com eficácia, recorrendo às técnicas;
- Querer primeiro aprender técnicas de oratória, sem antes desenvolver inteligência emocional para desenvolver a autoconfiança e domar o medo;

“É impossível progredir sem mudanças e aqueles que não mudam as suas mentes, não podem mudar nada”.
(George Bernard Shaw)

O poder que faz a diferença

Em todas as profissões, o poder de comunicação faz toda a diferença.

Quem é o melhor médico para você? Aquele que tem mais diplomas e títulos ou o que melhor se relaciona, lhe inspira mais confiança e melhor lhe entende e orienta?

Quem é o melhor advogado? Aquele que tem mais diplomas e títulos ou quem melhor defende seu cliente e se desempenha diante do juri?

Percebe o quanto a capacidade de comunicação é fundamental para um profissional?

Quando você sabe se comunicar bem e com eficiência, você faz seu conhecimento render muitos frutos, além de fazer escola e influenciar pessoas.

O pediatra dos meus filhos é incrível. Ele é tão bom que eu nunca me importei em ficar horas à espera de atendimento. Além de ter muito conhecimento, ele tem uma habilidade impressionante de se comunicar com os pais e com as crianças.

Lembro que eu chegava no consultório dele com meus filhos com febre, chorando muito irritados. Eu geralmente estava fragilizada, sem dormir direito, nervosa e preocupada com a saúde das crianças.

Mas, bastava ele começar a falar que parecia que tudo mudava. Com a voz calma e a segurança de quem sabia o que estava fazendo, ele não só tranquilizava crianças e os pais, mas ainda conseguia fazer com que os pacientes já saíssem praticamente curados de lá.

O mais impressionante é que ele é gago. Mas isso nunca o intimidou. Ele participa de seminários e conversa diariamente com inúmeras pessoas. É professor universitário e um dos médicos pediatras mais concorridos e consagrados da cidade.

Você pode até ter todo conhecimento do mundo, mas se não conseguir se expressar bem e comunicar aos outros o valor do que tem, dificilmente será valorizado.

É como se tivesse um tesouro no fundo do mar. E isso não tem a ver só com falar bonito, mas com inteligência emocional.

Meu primeiro estágio profissional foi em um jornal local da minha cidade. Eu estava apenas no primeiro período da Faculdade de Comunicação Social e tinha 17 anos. Lembro perfeitamente de quando um dos donos do jornal me falou:

“Menina, você vai longe. Além de já ser muito boa em comunicação, você tem algo mais: Parece boa. Tudo no seu jeito comunica suas qualidades”.

Na época, não entendi bem a importância do que ele me disse. Mas, hoje, sei perfeitamente. Ele se referia à minha capacidade de expressão. Sei muito bem da importância dessa habilidade, pois ela se transformou no meu poder pessoal.

Foi graças a essa habilidade que criei meus filhos, fazendo o que eu amava. Ser comunicóloga sempre foi para mim mais do que uma profissão, mas quase um sacerdócio.

Sempre considerei minha habilidade de comunicação quase que como sagrada, pois foi graças a ela que abri todas as portas profissionais onde bati, que criei meus filhos com o fruto do suor do meu rosto e que conquistei meus propósitos.

Comunicação é uma palavra derivada do termo latino "communicare", que significa "partilhar, participar de algo, tornar comum".

Seu valor no mercado de trabalho é proporcional a sua capacidade de partilhar seus conhecimentos e se comunicar bem. Conhecimento sem comunicação, sem ser partilhado, pode perder todo seu valor.

"A fonte de toda a excelência humana encontra suas raízes na comunicação: como nos comunicamos com nós mesmos e com as outras pessoas define os resultados que obteremos na vida."
(Tony Robbins)

Não é um dom, mas uma habilidade

Grave bem isso que vou lhe dizer. Falar bem, com eficácia e sem medo, não é um dom, ou seja, as pessoas não nascem com isso, como se fosse um presente da vida.

Falar bem é uma habilidade que pode ser aprendida e aprimorada. O que é uma ótima notícia.

Isso significa que qualquer pessoa pode dominar essa habilidade, independentemente, de ser inseguro, tímido, introspectivo ou pensar que não seja capaz.

Sim, VOCÊ PODE!

Ciência e arte

Sabia que a comunicação tem uma parte que é ciência e outra que é arte?

Isso significa que, parte da habilidade de falar, você pode aprender com outras pessoas, com técnicas, cursos, etc.

E a outra parte vem da insistência, trabalho, vontade, determinação, carisma, do seu jeito particular de ser, experiência, prática, emoção e da sua verdade.

Quanto mais você cultivar sua autoestima e autoconfiança, quanto mais verdadeiro e autêntico você for, quanto mais estudar e treinar, melhor se comunicará.

Os dois tipos de Comunicação

A comunicação intrapessoal - está relacionada às ideias e desejos da pessoa. É a chamada “voz interior”, aquela que o indivíduo tem consigo mesmo. Neste tipo de comunicação, o emissor e o receptor das informações são a mesma pessoa.

O processo inclui refletir, analisar e debater consigo mesmo as dúvidas e dilemas; confrontar escolhas e decisões a tomar; buscar orientações, a partir dos próprios princípios, valores e propósitos.

A comunicação intrapessoal deve anteceder a comunicação interpessoal - o que falar e como se expressar, de forma a influenciar a interação com outros.

A comunicação interpessoal - é o processo de transmitir ideias, desejos, sentimentos e emoções à outras pessoas.

É uma forma de transformar o pensamento em ação. Importante considerar que a forma como transferimos informações é baseada em nossos paradigmas, nossas vivências e emoções, nossa cultura e valores.

Para uma boa comunicação com outras pessoas é preciso adaptar isso aos receptores, levando em conta também as características de quem vai receber a mensagem.

Isso é fundamental para evitar choques culturais, dificuldade de compreensão ou desisteresses. Por isso a comunicação intrapessoal deve antecipar a interpessoal.

Ter a capacidade de nos comunicar com assertividade pode representar a abertura de muitas portas em todas as áreas da nossa vida.

Estatísticas

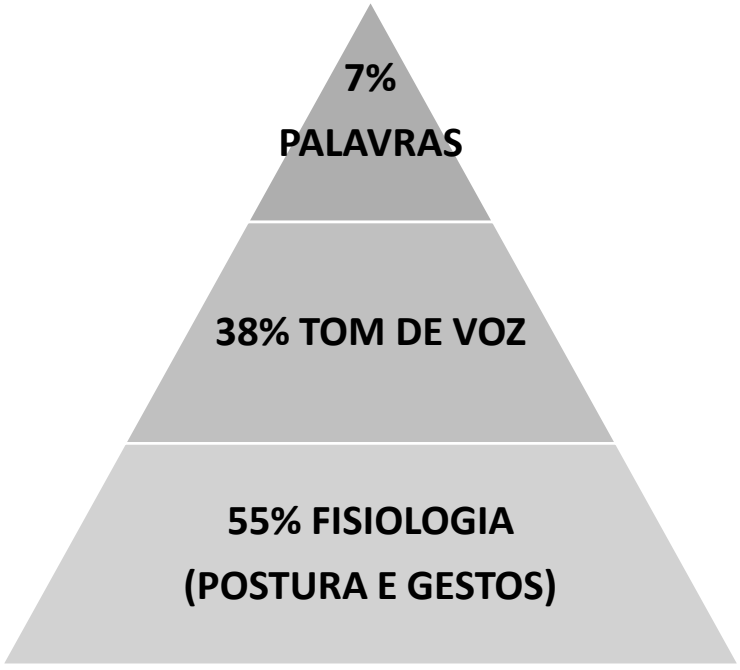
Estudos demonstram que apenas **7%** da nossa comunicação é baseada nas palavras. Já **38%** vem do tom de voz e os restantes **55%** da linguagem corporal.

Ou seja, a **comunicação não verbal** seria responsável por **93%** do processo comunicativo.

Os estudos, de 1967, do professor emérito de psicologia da Universidade da Califórnia, em Los Angeles, o iraniano Albert Mehrabian, sugerem que os gestos, o olhar, a fisionomia, o modo de se vestir, o tom de voz, entre outros elementos devem estar em harmonia com sua mensagem e com quem vai ouvir.

Portanto, não se deve colocar todo seu foco apenas nas palavras, mas também em como você fala e na linguagem do seu corpo (falaremos sobre isso mais tarde).

Hierarquia de importância dos diferentes elementos no processo de comunicação:



Inteligência Emocional

As habilidades que você precisa ter para alcançar o sucesso em suas metas podem ser modeladas, aprendidas, treinadas, exercitadas e potencializadas, assim como, os gatilhos mentais necessários para buscá-las, como motivação, autoconfiança, autoestima, foco e produtividade, independentemente, de sua idade, classe social ou local de residência.

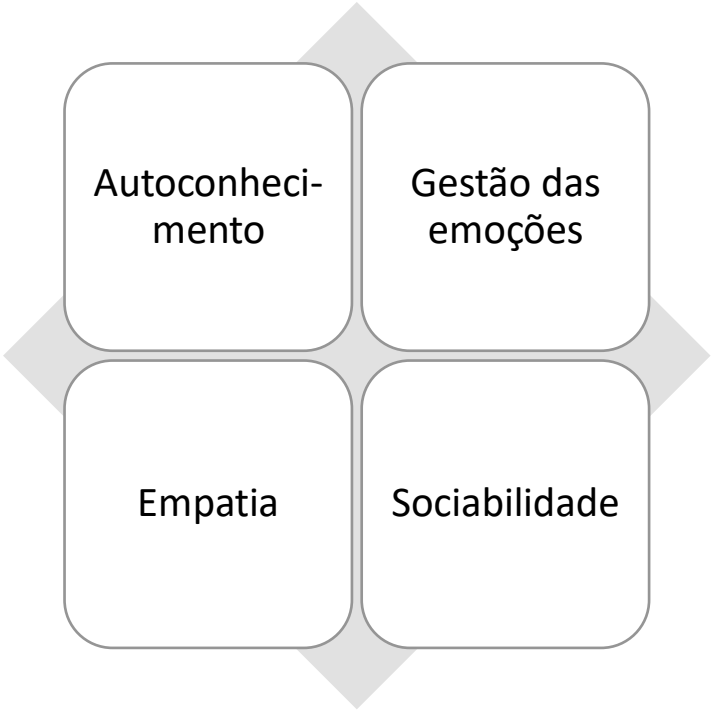
Através da **Programação Neurolinguística** você pode modelar seu cérebro para agir sempre com Inteligência Emocional.

De acordo com o psicólogo e escritor Daniel Kahneman, considerado o “pai” da Inteligência Emocional:

QI (quociente intelectual) representa apenas 20% das aptidões necessárias para se tornar uma pessoa bem-sucedida.

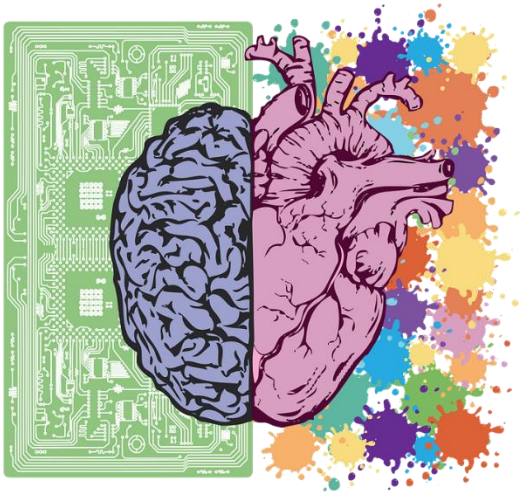
Os outros 80% restantes são formados por diferentes fatores da Inteligência Emocional que, juntos, formam o **QE (quociente emocional)**.

Daniel Kahneman destaca quatro pilares que formam a Inteligência Emocional, para ajudar na compreensão dessa habilidade:



Segundo Daniel Kahneman, esses quatro pilares se completam e estão interligados. É através do autoconhecimento que você compreende suas emoções. Conhecendo, você pode possa desenvolver a gestão consciente delas. Com isso, evita reações automáticas e torna suas interações sociais muito mais empáticas e eficazes.

As duas faces do cérebro



O que você vai aprender agora vai ser um divisor de águas na sua vida. Depois que dominar essa informação, poderá usá-la sempre para enfrentar seus desafios.

Entenda como funciona a parte do seu cérebro responsável pela tomada de decisões do dia a dia e aprenda a dominá-la para vencer seu medo e conquistar suas metas.

Os dois sistemas de tomada de decisão

O primeiro é o Inconsciente: rápido, automático e poderoso. Afetado pela emoção, preconceitos e outros comportamentos pouco racionais.

Não entende a linguagem convencional. É movido apenas por emoções e sensações. A única forma de se comunicar com ele é através de sentimentos, imagens e sons mentais e sensações.

Tem uma infinidade de terminações nervosas e é responsável pelas decisões do dia a dia. Por exemplo, se estou com calor, vou tomar um banho agora. Estou de dieta, mas vou comer um docinho agora, porque não sou de ferro. Se tenho medo de falar em público, vou sair correndo para me proteger.

Fica do seu lado direito e a principal função é a sua sobrevivência.

O segundo é o Consciente: devagar, lógico e calculista. Pondera os diferentes cenários e exige mais esforço de raciocínio, porque tem poucas terminações nervosas.

É responsável apenas pelas decisões a longo prazo. Por exemplo: quero viajar daqui a um ano; quero me casar em 2 anos; quero comprar um carro em dois meses; quero fazer uma faculdade; vou começar uma dieta na segunda-feira; vou começar um treinamento para vencer o medo de falar em público, etc...

Entende a linguagem convencional, leitura, sons e imagens. Fica do seu lado esquerdo.

O detalhe é que o primeiro sistema, o Inconsciente, é o todo poderoso, com o poder de tomar as nossas decisões do dia a dia, de gerir nossas comportamentos sociais e atitudes pessoais.

O problema é que esse sistema não tem capacidade de linguagem convencional. No alfabeto do Inconsciente há somente três sinais: Imagens mentais, Sons mentais e Sensações.

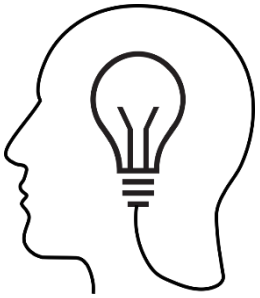
Essa é única forma de se comunicar com ele. A única língua que ele conhece é a da visualização, dos sons e dos sentimentos.

Portanto, se você não controla suas emoções através de pensamentos conscientes, poderá ser atropelado, como por um cavalo desenfreado. É o famoso “agir sem pensar”.

Para você aprender a falar a linguagem do seu cérebro responsável pela tomada de decisões é preciso conhecer-se melhor, saber as melhores formas de se convencer, se emocionar com a visualização das suas metas e se concentrar nelas.

Assim como, é importante saber o que lhe desanima, enfraquece, desconcentra, desmotiva e desequilibra.

Essa parte do nosso cerébro responsável pela tomada das decisões do dia a dia não reconhece quando uma ideia é verdadeira ou mentirosa, quando é um sonho ou realidade, quando é presente, passado ou futuro. O pior: confunde medo com desejo.



Se você consegue convencer seu inconsciente de que sua ideia é boa, se conseguir criar uma imagem mental dela, se emocionar com ela e viver como se ela já existisse e estivesse apenas à espera de ser buscada por você, seu cérebro não medirá esforços para levá-lo até ela. **Porque ele vai acreditar que já é verdade e o levará até ela.**

Comece a se imaginar falando com eficácia em público como se já fosse realidade. Convença seu cérebro disso e ele vai levá-lo a essa realidade.

“O medo faz com que se produza o que se teme.” (Viktor Frankl)

Responda essa pergunta

Por que você tem como meta Falar Bem e com Eficácia? Qual o seu objetivo ao estabelecer essa meta? Qual o seu propósito?

É essencial que você convença seu cérebro da importância da conquista dessa meta para seu bem-estar e felicidade.

Lembre-se: a principal função da área do seu cérebro responsável pelas decisões do dia a dia é a sua sobrevivência, a sua felicidade e realização.

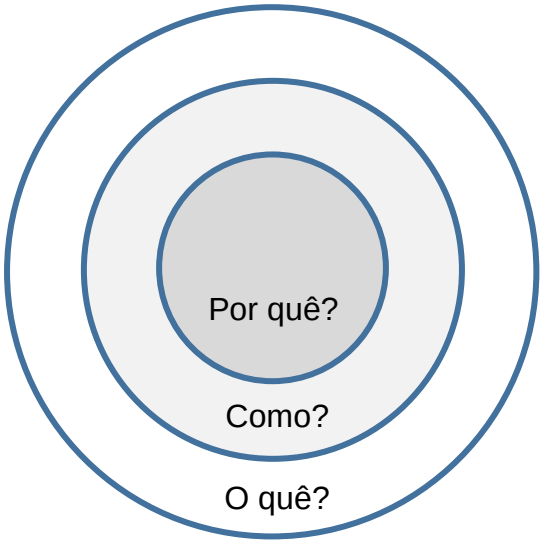
Seu cérebro inconsciente tem que acreditar no quanto a conquista de sua meta será importante para você. Seu corpo tem que acreditar nisso.

Seus sentimentos, emoções e fisionomia têm que transparecer isso. As pessoas ao seu redor têm que acreditar nisso.

O universo tem que acreditar nisso. Tudo em você tem que se convencer disso.

Somente quando ele se convencer dessa verdade, trabalhará a seu favor.

Sem uma grande causa, dificilmente você terá o combustível (força e motivação) necessário para vencer os obstáculos e seguir firme a sua jornada.



De acordo com Simon Sinek, autor do livro **Comece pelo Porquê**, se começarmos com as perguntas erradas, se não compreendermos a causa, então até as respostas certas acabarão nos levando na direção errada, cedo ou tarde.

Segundo ele, toda boa comunicação com o nosso próprio cérebro passa por três grandes etapas – o quê, como e porquê.

Sinek agrupou essas etapas em círculos onde o **“porquê”** aparece em destaque no centro, seguido pelo **“como”** e finalizado com **“o quê”**. Ele chamou esse círculo de **Círculo Dourado.**

A ideia é a de que, para nos encorajar e inspirar (isso vale também em relação aos outros) precisamos comunicar ao nosso cérebro nossa real intenção.

Antes de definir objetivos e metas, precisamos primeiro entender exatamente o porquê do quê fazemos e o porquê do quê queremos.

Se conseguir convencer sua mente do porquê deseja tanto falar com eficácia, do quanto essa meta lhe fará bem se for conquistada, se puder emocionar seu cérebro com isso, pode acreditar, ele removerá montanhas para levar você até lá.

Não há limites para sua meta, apenas aqueles que você estabelece na sua mente.

"Escolha uma ideia. Faça dessa ideia a sua vida. Pense nela, sonhe com ela, viva pensando nela. Deixe cérebro, músculos, nervos, todas as partes do seu corpo serem preenchidas com essa ideia. Esse é o caminho para o sucesso."
(Swami Vivekananda, pensador hindu)

PARTE 2

Plano de ação para modelar a comunicação eficaz

A principal função do cérebro é a defesa e sobrevivência. Portanto, se ele acreditar que você corre algum perigo externo, através dos sinais que seus pensamentos, emoções e fisiologia dão, “desligará” seu autocontrole e assumirá o comando para lhe proteger.

Sendo assim, você precisa controlar seus pensamentos, sentimentos, fisiologia e comportamentos para convencer a sua mente de que não corre qualquer perigo.

Veja bem: O segredo para falar com seu inconsciente é entrar em estado de relaxamento. Lembre-se sempre disso.

As técnicas

A partir de agora, você terá acesso a técnicas, aparentemente simples, mas altamente poderosas para vencer seu medo e ansiedade. Todas essas técnicas são fundamentadas na mesma linguagem que causa o comportamento que você quer mudar. Para vencê-lo, você tem que falar a mesma língua. Seu medo não é racional. Logo, a abordagem também não pode ser.

Sugiro que você se desarme agora de todo preconceito ou armadura que não facilite a execução das técnicas. Faça com toda sua verdade e dedicação. Depois me conte os resultados maravilhosos que alcançará.

1. Faça o teste: Sistemas Representacionais

“Conhece-te a ti mesmo” (Sócrates)

Você é Visual, Auditivo ou Cinestésico?

Existe uma forma muito eficaz para identificar a melhor maneira de se comunicar com seu inconsciente, a fim de convencê-lo e dominá-lo. Esse também é um recurso para falar de forma convincente com os outros. Chama-se: Sistemas Representacionais

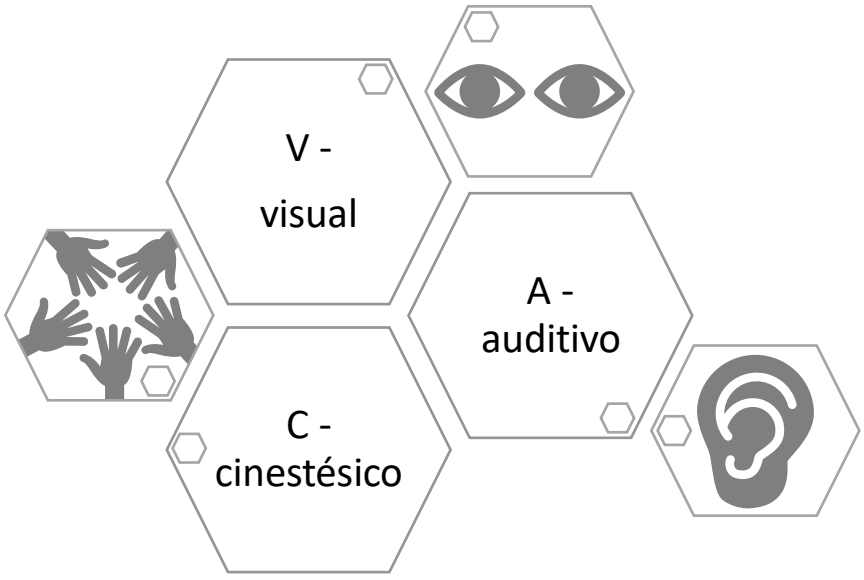
Os sistemas representacionais são os canais pelos quais captamos os estímulos externos e representamos as experiências na nossa mente.

São uma espécie de decodificador da informações que chegam do mundo externo, através dos cinco sentidos. Eles são contextuais, ou seja, podem atuar de forma diferente em cada pessoa, dependendo da situação.

Os Sistemas Representacionais contam com 3 tipos de padrões:

Todos nós temos os três padrões: **Visual, Auditivo e Cinestésico (sensações pelo tato, olfato e paladar)**.

Os padrões podem ser representados pela sigla V A C:



O ideal do **equilíbrio** é quando usamos o máximo desses padrões para tomar decisões, pois as chances de acerto aumentam.

Temos, por regra, a tendência a escolher inconscientemente um sistema representacional preferido para processar as informações sobre o que está acontecendo em torno de nós.

Este sistema funciona como um **sensor da realidade**.

Se você consegue identificar seu sistema predominante, pode agir de forma consciente no sentido de buscar situações que possam melhor ser identificadas pelo seu sistema.

Ao fazer as técnicas para vencer o medo procure criar na sua mente imagens, sons e sensações de acordo com seu padrão predominante.

Ao reproduzir esses sinais na sua mente, criando imagens, sons e sensações internas, tem a chance de convencer seu cérebro do que é importante para você e assim ele tomará as melhores decisões.

Quando nos conhecemos bem, somos capazes de identificar com facilidade nossos sinais de perigo interno, assim como, podemos ajustar nosso foco para nossas sensibilidades e pontos fortes.

Vou explicar mais adiante, como fazer isso, durante as técnicas.

Por hora, aprenda a usar os padrões representacionais nas diversas situações reais, durante seu processo de busca pelo domínio do medo e ansiedade.

Nas situações reais

Se você é mais **auditivo**, deve usar a seu favor áudios, música e sons em geral. Uma boa ideia é gravar sua voz enquanto treina para uma apresentação e ouvir para analisar e se acostumar com ela; pode também pedir a uma pessoa confiável para lhe dizer frases motivadoras e dar feedback sobre seu desempenho; sempre que estiver com medo, fale em voz alta frases positivas para você mesmo; evite ambientes muito barulhentos quando estiver se preparando para uma apresentação, pois os auditivos se distraem fácil com os sons; ouvir podcasts, música calma, áudio-books também podem ser recursos úteis lhe tranquilizar a mente; durante o aprendizado para aprimorar suas técnicas, você sensibilizará melhor a sua mente se ouvir a voz de um treinador.

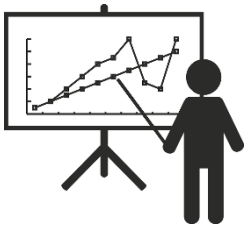
Mas se é **visual**, a preferência é por assistir vídeos, ler livros, ver gráficos, textos, fotos e todo tipo de imagem que possam lhe tranquilizar. Uma boa ideia é filmar a si próprio enquanto treina e ver depois; pode também fazer isso em frente ao espelho; ter um objeto que lhe transmita segurança também pode ser útil; assistir a apresentações de pessoas que admira e apostar nos variados tipos de recursos visuais para aprender técnicas também é recomendado, assim como, durante uma apresentação, recorrer aos diversos recursos visuais, como Power Point, vídeos, etc.

E se for **cinestésico**, você precisa de contato físico e pessoal. Ao fazer as técnicas tendo uma pessoa amiga por perto para lhe incentivar pode ser muito útil; ter contato com a natureza e ambientes que lhe fazem sentir seguro também é recomendado; participar de eventos ao vivo, conversas com colegas e mesmo treinamentos virtuais, mas que utilizem recursos sensoriais podem lhe ajudar na busca pelos seus resultados; recorra ainda a objetos que possa tocar, sentir, cheirar ou degustar, que lhe deem sensação de familiaridade e segurança.

Nas apresentações

O uso dos sistemas representacionais também é importante para identificar os pontos sensíveis das pessoas com quem queremos falar, aumentando as

chances de convencê-las ao utilizar os recursos que mais as chamam atenção.



Quando fizer uma apresentação, procure conhecer bem a plateia. Para identificar quais os melhores recursos a utilizar. Por exemplo, para um grupo de executivos, certamente, gráficos, estatísticas, fluxogramas e demais recursos visuais podem ser mais recomendados.

De acordo com o perfil da pessoa, do grupo ou da plateia que vai ouvir, escolha os recursos mais adequados para ilustrar sua apresentação.

Mas se não tiver como mapear muitas características, quanto mais recursos visuais, auditivos e cinestésicos usar, maiores as chances de encantar diferente tipos de pessoas.

Faça o Teste para identificar seu Sistema Representacional predominante e assim controlar melhor a sua mente rumo as suas metas.

Teste seu Sistema Representacional

Qual seu Registro Predominante?

A) Quando lhe apresentam uma pessoa:

1. É suficiente vê-la para saber como ela é
2. Precisa falar com ela alguns minutos para poder conhecê-la melhor?
3. Basta lhe dar um aperto de mão para saber com que tipo de pessoa está a falar?

B) Diante de uma entrevista importante de trabalho com alguém que não conhece:

4. Leva preparado tudo que vai dizer?
5. Olha fixamente para a pessoa e precisa que ela olhe para você também?
6. O que mais lhe preocupa é se você se sentirá bem ou mal durante a entrevista?

C) Nos seus momentos livres prefere:

7. Ver TV
8. Praticar algum esporte ou reunir-se com amigos?
9. Escutar sua música preferida?

D) Quando vai comprar um Carro:

10. Escolhe pelo design?
11. Está muito atento aos ruídos do motor ou da suspensão?
12. O que mais importa é que seja cômodo, veloz e silencioso?

E) Quando vai jantar fora:

13. Escolhe o restaurante em função do sabor e do cheiro dos pratos?
14. O importante é a apresentação e o colorido dos alimentos?
15. Não suporta um local cheio de ruídos ou de música no volume alto?

F) Diante do seu chefe:

16. Prefere que ele lhe diga as coisas, não que lhe envie por escrito?
17. As instruções são mais claras por escrito?
18. O importante é que haja um ambiente de comodidade?

G) Em geral:

19. Gosta de observar as outras pessoas?
20. Não pode ficar parado sem se movimentar mais de dez minutos?
21. Fala consigo mesmo em voz alta?

H) Com um amigo:

22. Fixa-se na expressão do rosto dele?
23. Fixa-se na sua atitude?
24. Fixa-se no que ele diz e no seu tom de voz?

I) Quando recebe uma carta:

25. É você mesmo que a lê, pois não suporta que a leiam?
26. É importante o cheiro e a textura do papel?
27. Volta a relê-la na sua mente?

J) No fim de uma festa onde estiveram muitas pessoas, o que recorda mais facilmente?

28. Como a festa e a mesa estavam decoradas, a apresentação dos pratos e como as pessoas estavam vestidas?
29. A música de fundo, as conversas das pessoas que ficaram na sua mesa, o tom de voz das pessoas ao conversarem, as histórias que foram contadas...?
30. As sensações que sentiu (se estava frio ou calor), o sabor da comida, as emoções de ter estado com aquelas pessoas?

K) Num lugar:

31. O ruído não o incomoda para trabalhar?
32. Repara em todos os detalhes desse ambiente?
33. Não suporta os ruídos das crianças, as sirenes, os gritos, os timbres...?

L) Numa conversa:

34. As projeções visuais o incomodam?
35. Precisa que mostrem imagens e esquemas?
36. O que importa é a temperatura da sala?

M) Diante de um conhecido:

37. Para saber que ele está o escutando, é imprescindível que ele olha para você?
38. O que mais lhe importa é o tom, o ritmo e o timbre da voz?
39. O que importa de verdade são os sentimentos que sente pela pessoa?

N) Quando está vendo televisão:

40. A imagem só serve para enriquecer os diálogos e a música?
41. Chora ou ri segundo o argumento do filme?
42. Faz comentários em voz alta?

O) É primavera:

43. Você repara no canto dos pássaros ao acordar pela manhã?
44. O maravilhoso é a mistura de diferentes tons de verde e das flores?
45. Sente uma sensação interior difícil de explicar com palavras?

Atribua uma ordem de 0 a 2 para cada pergunta, escreva os números nas colunas da tabela a seguir e some o total de cada coluna para saber se seu sistema predominante é Visual, Auditivo ou Cinestésico.

Sugiro que, para fazer esse teste, imprima ou copie em um papel a tabela seguinte.

	Visual	Cinestésico	Auditivo
	1	3	2
	5	6	4
	7	8	9
	10	12	11
	14	13	15
	17	18	16
	19	20	21
	22	23	24
	25	26	27
	28	30	29
	31	32	33
	35	36	34
	37	39	38
	42	41	40
	44	45	43
Resultado			

Agora que você identificou seu padrão representacional, relacione quais os recursos que melhor se comunicarão com sua mente: imagens, sons e sensações? (Relacione o máximo possível de possibilidades de acordo com seu padrão predominante)

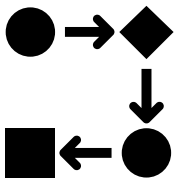
2. Tudo, para dar certo, tem que ter prazo e responsabilidade

"A diferença entre o que fazemos e o que somos capazes de fazer resolveria a maior parte dos problemas do mundo."
(Mahatma Gandhi)

Nenhum alpinista chega ao topo do Monte Everest sem planejamento. Assim também deve acontecer com nossas metas. Para alcançar o topo do sucesso da realização de um objetivo é necessário planejar cada detalhe.

No caso do Monte Everest, sem planejamento, não só a meta seria fracassada, como poderia representar risco de morte para os alpinistas.

Na nossa vida, é quase impossível atingir grandes metas sem planejamento.



Nosso cérebro foi criado para planejar. Planejamento, respiração e transpiração são fundamentais.

O grande problema das pessoas que desistem fácil de suas metas é que elas olham apenas para onde querem chegar, mas esquecem de sair do lugar que estão.

É imprescindível identificar o estado em que se encontra, para poder traçar o melhor caminho rumo ao estado desejado. Quando você quer ir a algum lugar é preciso conhecer o endereço.

Assim como você pode programar o GPS do seu celular ou do carro, assim também acontece na sua vida. Pois, quem segue caminho errado, perde o tempo, a direção e o sentido da vida.

Exercício

1. Pegue um papel, bloco de notas do celular ou no computador;
2. Traga a sua mente de forma bem específica qual a sua meta;
3. Utilize o máximo possível seu padrão representacional predominante para esse exercício (se for mais visual, priorize as visualizações; se for mais auditivo, inclua sons mentais; se for cinestésico, tente sentir no máximo as emoções na pele; use todos os recursos visuais, auditivos e cinestésicos, mas capriche no seu predominante;
4. Responda: Por que é tão importante a conquista dessa meta para sua vida?
5. Em que prazo quer conquistá-la; em quanto tempo pretende alcançá-la; quando?

6. Onde será a realização de sua meta; em qual lugar?
7. Em qual contexto; como será?
8. Quem estará com você?
9. O que você verá, especificamente, quando essa meta for realizada? A imagem da conquista de sua meta deve vir a sua mente, rica de detalhes, capaz de convencer seu cérebro.
10. O que sentirá? O que ouvirá? O que estará fazendo?
11. Faça um planejamento, crise suas rotas, ligue seu GPS imaginário e cumpra com disciplina;

3. A respiração é a chave

A maneira como você respira está diretamente relacionada ao seu estado emocional e a sua fisiologia corporal.

Repare que, quando está em momentos de estresse ou fazendo atividade física, sua respiração é apical, ou seja, preenche a parte superior do torax.

Mas, quando você está calmo, ralaxado e seguro, sua respiração é abdominal e você enche o diafragma de ar. Através do controle da respiração pode-se treinar a mente para ter maior consciência do corpo e de todo o processo fisiológico, assumindo, assim, o controle sobre eles.

A respiração aumenta a oxigenação das células e dos tecidos do organismo e comunica ao inconsciente uma mensagem de calma, liberando substâncias que alteram a temperatura corporal e a pressão arterial.

Dessa forma, você consegue entrar em sintonia com a parte do cérebro responsável pelas decisões instantâneas, possibilitando a modelagem dos pensamentos.

Estabeleça a partir de hoje dois momentos fixos para repetir a técnica de respiração. Sugiro, que seja a primeira coisa que você faça quando acordar (ainda na cama) e como a última coisa que fará antes de dormir (já deitado).

Repita também todas as vezes que tiver oportunidade ao longo do dia, antes de fazer as técnicas seguintes e sempre antes de falar em público:

Exercício

1. Procure um lugar reservado. Fique em uma posição confortável e feche os olhos;
2. Se precisar fazer esse exercício de pé, tenha a postura ereta, com o queixo paralelo ao chão, peito aberto e braços soltos nas laterais;
3. Visualize a imagem do que deseja alcançar. Crie uma espécie de video mental, onde você fala com segurança, clareza, encantamento e eficácia. Veja como você consegue expressar a sua mensagem com tanta inteligência que alcança todos os seus objetivos;
4. Utilize o máximo possível seu padrão representacional predominante para esse exercício, mas não deixe de usar todos os demais recursos também;
5. Faça cinco respirações abdominais: Respire profundamente e sinta a sua respiração chegando até cinco centímetros abaixo do seu umbigo.
6. Deixe o ar entrar em seu corpo, enquanto você conta lentamente até três:
7. Segure o ar, contando lentamente até três; Solte lentamente o ar, contando até três; Após a expiração mantenha-se sem ar, contando lentamente até três;
8. Enquanto respira, vai pensando na imagem e acrescentando detalhes para torná-la o mais real possível;
9. Coloque a atenção apenas na imagem, no ritmo de sua respiração e no seu corpo. Ignore as outras coisas, mantenha a boca fechada durante o exercício e respire apenas pelo nariz;
10. Repita sem pressa, no mínimo cinco vezes. Mas, quanto mais vezes fizer, melhor.

4. Mude a fisiologia

Sabia que você pode mudar o seu estado emocional, de acordo com a sua postura?

Sua fisiologia influencia diretamente o seu estado mental.

Já reparou que as pessoas com medo de falar em público, geralmente, olham fixamente para baixo e têm os ombros caídos, além de demonstrar uma posição desequilibrada?

A sua fisiologia está associada aos seus pensamentos negativos. Se você tem medo, está assustado, inseguro ou ansioso, a tendência é se portar de forma cabisbaixa.

Já as pessoas tranquilas e prontas para uma boa apresentação costumam ficar eretas de pé, com a cabeça para cima, ombros retos e o peso do corpo distribuído igualmente nos pés.

Só que o contrário também é verdadeiro. De acordo com a Programação Neurolinguística, os seus estados mentais afetam a sua fisiologia, mas a sua fisiologia também afeta o seu estado mental.

A primeira atitude a tomar para ter um estado mental positivo é mudar a fisiologia.

O bom orador também costuma se inclinar em direção à audiência enquanto mantém contato visual com ela.

Portanto, adotar uma fisiologia que apoia a atitude mental positiva ajuda a modelar o comportamento excelente que deseja alcançar: a comunicação eficaz.

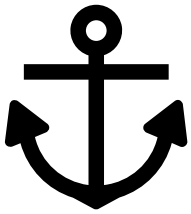
A fisiologia positiva, cabeça erguida, postura ereta e olhar para frente, também ajudam a produzir endorfina, o hormônio da felicidade, autoconfiança e motivação.

O objetivo da técnica a seguir é identificar e modelar os traços da sua fisiologia ideais para alcançar seu objetivo.

Exercício

1. Faça a respiração abdominal;
2. Visualize você fazendo uma apresentação de muito sucesso (utilize os padrões representacionais e priorize o seu);
3. Identifique qual seria a sua fisionomia diante da alegria, satisfação, reconhecimento, aplausos e dos benefícios conquistados em função disso;
4. Agora, faça uma fotografia mental da sua fisiologia. Seu sorriso, a forma de ficar em pé ou de andar; a posição das suas mãos e forma de gesticular, seu jeito de olhar, a posição da cabeça, seu jeito de respirar...; acrescente o máximo de detalhes possível;
5. Fixe essa imagem em sua mente. Pense nela por alguns minutos. Sorria. Respire e suspire como se a situação estivesse acontecendo agora. Emocione-se com isso. Agradeça por isso;
6. Ao sair do estado de visualização, repita ao longo do dia essa fisiologia. Em todas as situações do seu dia, procure repetir a forma de andar, de respirar, de olhar, de falar, de gesticular, de sorrir. Faça isso a partir de hoje, muitas vezes. Lembre-se da fotografia mental para ajudar.

5. Aprenda a fixar sua âncora



Uma âncora é um instrumento náutico pesado que fixa temporariamente os barcos na posição desejada, evitando que se afastem.

A Programação Neurolinguística utiliza a técnica da ancoragem para evitar que as emoções fiquem à deriva.

A seguir, o passo a passo para estabelecer as suas âncoras.

Exercício 1

1. Quando estiver sozinho e relaxado, faça cinco respirações abdominais;
2. Feche os olhos e lembre-se de um momento em que teve muita segurança, tranquilidade e êxito. Pode ser em qualquer época e situação, não necessariamente ligadas à sua meta de falar em público;
3. Visualize em sua mente esse momento; reviva as emoções positivas que sentiu com o máximo de detalhes;
4. Quando estiver no auge dessa imagem mental, ative um gesto simples, prático, fácil de ser lembrado e repetido. Por exemplo, juntar o polegar esquerdo no dedo indicador esquerdo (pode escolher outro);
5. Faça com que sua mente associe esse gesto a essa emoção e sempre que precisar de segurança, tranquilidade e êxito, repita o gesto, pois seu cérebro vai recuperar essas sensações;
6. Use sua âncora sempre que precisar falar em público ou em situações que precise controlar sua ansiedade.

Exercício 2

Outro tipo de âncora que pode ser usada é a do tipo espacial. Essa técnica é para usar durante o momento em que terá que falar em público.

1. Discretamente, faça a respiração abdominal, até cerca de cinco centímetros abaixo do seu umbigo, para sentir o relaxamento fluindo pelo seu corpo;
2. Escolha um ponto no chão do lugar onde terá que falar em público;
3. Imagine um Círculo imaginário nesse local;
4. Pense nele como um lugar seguro e cheio de inspiração;

5. Fique de pé dentro dele, ereto e com o seu peso balanceado nos dois pés. Imagine que há uma corda que lhe prende a um balão cheio que mantém sua cabeça levemente para cima. Isso lhe dará equilíbrio;
6. “Pise” nesse círculo imaginário sempre que se sentir ansioso ou em dificuldades durante sua palestra.

6. Dome o seu nervosismo

Todo pensamento gera um sentimento, que gera um comportamento.

Importante você saber que todo pensamento negativo, como por exemplo, “Ah! eu não vou conseguir falar bem, eu vou gaguejar, eu vou fazer papel ridículo, ninguém vai entender nada do que eu vou falar, etc... se você permitir que ele fique mais que 5 segundos na sua cabeça, ele tende a virar paradigma e a se tornar verdade absoluta.

A mente inconsciente tem sempre a intenção de lhe proteger do perigo, mesmo que seja um perigo imaginário criado por você mesmo. Se você se imagina em uma situação de risco, seu cérebro fará de tudo para lhe preparar para o combate, mandando cada vez mais ansiedade, nervosismo, insegurança e medo.

Entenda que o seu medo é gerado pelos seus pensamentos negativos, ao imaginar situações terríveis, gerando sentimentos e comportamentos no mesmo nível.

Vamos aprender agora como dominar o medo e ansiedade assim que aparecem.

Exercício

1. Identifique as âncoras negativas que desencadeiam o medo (imagem, sensação, som). Descubra quais os gatilhos que as despertam. O que você pensa quando sente medo? O que vem a sua cabeça? Que imagens, sons e sensações?
2. Reaja de forma positiva a elas, antecipando sua reação, assim que esses essas âncoras negativas surgirem na sua mente. Pense em imagens positivas. Fantasie imagens, sons e sensações de felicidade, por alcançar seu objetivo (use os padrões representacionais).
3. Assim que começar a surgir uma ideia negativa, combata-a imediatamente, antes de completar 5 segundos. Para cada pensamento negativo é preciso criar cinco positivos.

4. Não alimente seu medo com sua “comida” preferida: os pensamentos negativos. Deixe seus medos morrerem de fome. Você está no controle.

7. Quanto mais você ouve, melhor você fala

Comunicar não é apenas falar o que se pensa. Muito menos, falar sem pensar.

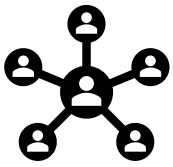
Comunicação exige, primeiro, saber falar consigo mesmo, ter poder sobre seus pensamentos e emoções, dominar o que se deve ou não falar, decidir sobre como falar o que se deve e como se deve.

Aí, então, estamos aptos a falar com o outro, a partir da arte de ouvir bem, de ter empatia, de nos expressar de forma respeitosa, adequada, objetiva, clara, encantadora, envolvente, carismática e eficiente.

Pessoas que nascem com deficiência auditiva têm obstáculos para aprender a falar. Ou seja, falar com eficiência está diretamente ligado à capacidade de ouvir.

Como uma criança aprende falar? É ouvindo. Repetição é a mãe do aprendizado. Como nós aprendemos a falar uma língua estrangeira? É fundamentalmente ouvindo. Como se aprende a falar bem? É ouvindo quem fale bem.

Escolha ouvir pessoas que falem bem.



Sabia que você é a média das 5 pessoas com as quais mais convive?

Pense bem. Quem são as cinco pessoas com as quais você mais convive? Pense se entre elas tem alguém que fale tão bem quanto você gostaria de falar.

Se não tiver, você precisa imediatamente incluir pessoas que falem bem no círculo daqueles que mais convivem com você.

Hoje com a internet isso se tornou muito mais fácil. Você pode ouvir através de cursos, vídeos, podcasts e etc...

Exercício

1. Pegue uma folha de papel, bloco de notas do celular ou computador.
2. Faça uma lista de cinco pessoas que você precisa ouvir com atenção para aprimorar sua habilidade de falar. Você pode encontrar essas pessoas na internet, como por exemplo, um mentor ou um professor; pode assistir vídeos ou ouvir programas de rádio; pode conversar mais com um colega de trabalho que você admira; frequentar eventos, etc.
3. Qual a estratégia que você usará para ouvi-las? Quanto tempo vai ouvir por dia? Onde? Como?
4. Anote, planeja e cumpra.

Ainda com relação à audição, você sabe a diferença entre ouvir e escutar? Ouvir é o sentido da audição. É aquilo que o ouvido capta. Já escutar corresponde ao ato de ouvir com atenção, entender o que está sendo captado pela audição, mas além disso, compreender e processar a informação internamente. É ouvir com o cérebro.

Temos que ter cuidado para não deixarmos o que ouvimos entrar por um ouvido e sair pelo outro. Temos dois ouvidos e uma boca. A natureza é sabia. Devemos ouvir mais que falar. Na maioria das vezes, quando alguém está falando, nós já estamos pensando no que vamos responder.

É preciso entender que em um processo de comunicação, na mesma hierarquia de importância de quem fala está quem ouve. Para a comunicação ser eficiente não basta você falar no que pensa e sente, da forma que gosta de falar.

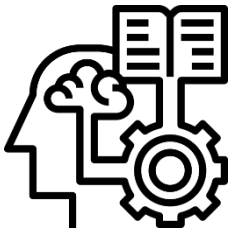
Mas é preciso que você entenda o que o receptor da mensagem quer ouvir, e como, com que tom de voz e que linguagem ele quer ouvir. Faça isso se quiser ter sucesso com sua mensagem, convencer de que sua ideia é boa e influenciar pessoas.

E não se esqueça: o responsável pela comunicação é sempre quem fala. Se seu interlocutor não entendeu, não o culpe. Você tem a responsabilidade de buscar a melhor forma de encantá-lo ou de esclarecer qualquer dúvida.

8. Não confunda Medo com Desejo

Quanto mais você temer alguma coisa, mas seu inconsciente vai achar que é aquilo que você quer. Por exemplo, se você alimenta o medo de falar em público, com pensamentos negativos e repetitivos, sempre que estiver diante da necessidade de fazer uma apresentação, sua mente vai fazer com que você queira fugir, porque acredita que esse é o seu desejo.

Seu inconsciente não distingue uma situação real de uma imaginária. Se você pensar que está em perigo, ele vai acreditar e começar a produzir adrenalina a ponte de desequilibrar você.



Seja, então, mais inteligente e conte “uma mentirinha” ao seu cérebro. Mesmo que esteja com medo, finja que está tranquilo, assuma uma fisionomia firme e enfrente a situação com um sorriso e cabeça erguida.

Quanto mais você se conhecer, mas controle terá sobre seus medos, e melhor se comunicará consigo mesmo, para melhor se comunicar com o outro.

Quanto mais inteligência emocional você desenvolver, mais eficiência e empatia terá ao falar. E quanto mais ajuda você buscar, mas rápido conquistará a liberdade de falar bem e com eficácia em qualquer circunstância.

Exercício

1. Que mentirinha você pode contar para seu cérebro sempre que estiver com medo?
2. Pense em uma frase, como se fosse seu grito de guerra. Por exemplo: “Eu tenho muito orgulho da minha habilidade de falar em público”.
3. Quando estiver sozinho, repita essa frase sempre em voz alta para você mesmo ouvir;
4. Quando for falar em público, repita essa frase várias vezes em sua mente.

Acredite que todos os recursos necessários para atingir suas metas estão dentro de você. Só precisa dar luz a eles.

9. Cuidado para não cair nessa armadilha

“Se você pensa que pode ou se pensa que não pode, de qualquer forma você está certo.” (Henry Ford)

Liberte sua mente do cativeiro das crenças negativas. Não acostume seu cérebro com a ideia de que você não pode ou é incapaz de atingir suas metas.

Você não tem que carregar o peso de traumas, crenças, dogmas, ideias, negatividade e pensamentos limitadores que você permitiu que entrassem na sua cabeça ao longo da sua vida. Tudo que não é útil para a sua evolução, você deve jogar fora. Faça uma faxina mental.

E tenha cuidado com a sua autocrítica. Na maioria das vezes, a imagem que você faz de si mesmo pode ser muito é pior do que a que os outros de fato observam;

Concentre sua toda energia na sua meta e não nos seus problemas.

Exercício

1. Quais são as crenças negativas que você tem a seu respeito e precisa se livrar delas?
2. Anote as palavras-chaves em um papel.
3. Agora rasgue o papel e jogue fora.
4. Mostre para seu cérebro que você não se interessa mais por elas.

10. Pare de alimentar seus medos

Faça com que seu medo, ansiedade e insegurança morram de fome. Não os alimente com pensamentos negativos. Alimente suas forças e nada será capaz de derrubar você!

Para termos saúde física, precisamos nos alimentar bem, com comidas saudáveis, diversificadas e gostosas. A saúde do nosso corpo é proporcional ao que comemos.

Isso deve valer também para a nossa saúde mental. Precisamos alimentar nossa mente com pensamentos bons, positivos e de qualidade. Nossa saúde mental é proporcional à qualidade dos pensamentos com os quais a alimentamos, pois são deles que nascem nossas emoções, que por sua vez, são responsáveis por gerar nossos comportamentos de fracasso ou de sucesso.

Os atletas não têm medo de arriscar. Eles sabem que só conseguirão seus resultados vencedores se tentarem. Se o jogador de futebol não chutar para o gol, ele nunca fará o gol; se o jogador de basquete não lançar para a cesta, nunca marcará o ponto. Se o saltador não saltar, nunca chegará ao pódio.

Para vencer, tem que treinar, tentar, cair, levantar, arriscar, até conseguir. Se ficarem com medo e pensarem negativamente, provavelmente, vai dar tudo errado.

Isso vale para sua vida. Se quiser atingir resultados, tem que ir sem medo. E acreditar que vai vencer. E se cair, levantar, treinar, tentar, arriscar, até conseguir. Porque você vai conseguir, eu garanto.

Seja o gerente das suas emoções. Modele a excelência dos seus pensamentos, para influenciar a forma como se sente e como se comunica com cérebro, logo, influencia seus resultados.

Exercício

1. Se pudesse fantasiar o seu medo como sendo um pequeno inseto imaginário, qual seria?
2. Prenda esse inseto imaginário em uma caixa;
3. Agora se imagine jogando essa caixa no meio do oceano;
4. Veja as ondas levar essa caixa para bem longe, até você a perder de vista;
5. Deixe seu medo ir embora. Ele é inofensivo e está muito fora do seu alcance;
6. Repita esse exercício sempre que necessário, para cada sensação de medo ou ansiedade.

11. Para dar certo, você tem que acreditar!

"Se você pensa que pode ou se pensa que não pode, de qualquer forma você está certo." (Henry Ford)

Sua mente acredita naquilo que você foca. O mais extraordinário ainda é que o todo o mundo também acredita nisso.

Da mesma forma que você não enxerga suas forças, potenciais, qualidades e valor, todo o universo também terá a tendência a não ver também.

E, pela ordem natural da vida e da sobrevivência da espécie, ninguém se sente atraído por nada ou por alguém que não represente segurança e confiança. É questão de autopreservação.

As suas histórias se transformam nas suas crenças. E o estado em que a sua vida se encontra agora é o resultado daquilo que você acredita sobre você mesmo. E onde está a sua crença, automaticamente, estará o seu foco.

Você não tem que carregar o peso de traumas, crenças, dogmas, ideias, negatividade e pensamentos limitadores que colocaram na sua cabeça ao longo da sua vida. Tudo que não é útil à sua evolução, você deve jogar fora. Faça uma faxina mental.

E tenha cuidado com a sua autocrítica. Na maioria das vezes, a imagem que você faz de si mesmo pode ser muito é pior do que a que os outros de fato observam;

Concentre-se sua toda energia na sua meta e não nos seus problemas.

Exercício

1. Faça uma lista com as suas 5 melhores qualidade ou habilidades;
2. Leia em voz alta;
3. Elogie-se;
4. Diga para você mesmo como gosta de ouvir sua voz a falar sobre essas qualidades;
5. Agradeça por elas, pela sua voz...;
6. Repita sempre que possível que você acredita no seu potencial.

12. As quatro "vibrações" positivas

Diante da necessidade de falar em público, seja para muitas pessoas, poucas ou uma só, em um palco, reunião ou por vídeo, é preciso estabelecer uma relação de empatia e afinidade com sua plateia logo nos momentos iniciais de sua apresentação.

De acordo com a renomada consultora de oratória, Dorothy Sarnoff, é recomendado que você envie quatro "vibrações" positivas para a sua audiência. O objetivo é expressar a alegria, o prazer, a tranquilidade, a empatia e a sua autoridade para a plateia.

Além de repercutirem entre quem ouve, essas afirmações, também soam bem para seu próprio cérebro, dando-lhe mais sensação de alegria, de simpatia, de ser atencioso, de confiança e de convicção.

Exercício

Emita as vibrações positivas através das seguintes frases:

1. Eu estou contente de estar aqui;
2. Eu estou contente de vocês estarem aqui;
3. Eu me interesso por vocês;
4. Eu sei o que eu sei.

13. A técnica Swish

Use essa técnica para ajudar a reprogramar neurolinguisticamente o medo no seu cérebro.

A técnica é inspirada no comando de alguns televisores, que possibilitam assistir a um canal e deixar outro em uma pequena janela no canto inferior da tela, permitindo trocar as posições, quando achar conveniente.

O objetivo é redirecionar o cérebro de forma rápida e simples.

Passo a passo

1. Procure um local tranquilo, sente-se confortavelmente e relaxe.
2. Crie uma imagem mental de uma situação em que você sinta muito medo de falar em público. Coloque essa imagem em primeiro plano na sua tela mental.
3. Agora, crie uma imagem mental da situação ideal, em que você fala com tranquilidade e segurança. Coloque-a em uma pequena janela, no canto inferior esquerdo da sua tela mental.
4. Por fim, como no televisor, faça swish, invertendo as imagens: a situação ideal passa a ocupar toda a sua tela mental e a outra fica reduzida.
5. Faça isso cinco vezes seguidas. Depois, visualize o resultado positivo em três situações futuras, em que você se imagina brilhando ao fazer apresentações ou participar de reuniões, sendo aplaudido e elogiado.

14. Regule O foco

Sabe quando você tira uma foto e ela fica desfocada? Assim acontece com a sua vida quando você não regula o seu foco. Fica tudo embaçado, sem definição e sem graça.

A boa notícia é que, da mesma forma que você pode regular o foco da sua câmera fotográfica, de vídeo ou do seu celular, assim também, você pode regular o seu foco interior.

Exercício 1

1. Crie uma imagem mental de uma situação em que você precisa falar em público. Nessa imagem você está nervoso, com medo e ansiedade. Transforme essa imagem em uma espécie de fotografia. Coloque do lado esquerdo da sua mente, como se pregasse um quadro na parede;
2. Agora crie outra imagem mental, só que dessa vez, de uma situação em que você tem muito sucesso ao falar em público. Pense em todos os detalhes. Agora transforme em uma fotografia e fixe na parede imaginária do seu lado direito.
3. O próximo passo é imaginar que faltou energia e ficou tudo escuro. Nesse momento, você não verá mais nada;
4. Por fim, você se imagina pegando uma lanterna. Acende e direciona somente para a foto da direita, onde você está a fotografia de você sorrindo e feliz. Coloque todo o foco nessa fotografia;
5. O seu foco é essa lanterna. É você quem decide para onde colocar o seu foco.

Faça outro exercício para regular o foco, pois as pessoas que não têm foco, não têm resultados. Seu poder está onde você concentra sua atenção.

Exercício 2

1. Use as mesas duas imagens do exercício anterior. Só que você vai desfocar a fotografia da direita até ela ficar tão embaçada na sua mente, que não conseguirá mais ver os detalhes dela;
2. Por outro lado, você vai pegar a fotografia da direita e colocá-la em uma moldura de ouro. Vai enchê-la de brilho, cores fortes e vivas; e todos os detalhes que vierem a sua cabeça, que possam fazer dessa fotografia a mais nítida, cheia de foco e linda;
3. Comece a praticar. Assuma o comando da lanterna da sua mente. Direcione para onde colocar o foco. E saiba para onde não colocar.

"Foco é saber dizer não!" (Steve Jobs)

Conclusão

A habilidade de se expressar bem e com eficácia sempre foi e, muito provavelmente, sempre será uma das maiores ferramentas de promoção e ascensão social, seja nas áreas profissionais, políticas ou sociais.

Mas para conquistá-la você precisa primeiro domar seu medo. Como o medo é fruto da imaginação do inconsciente, logo, você tem que usar a mesma linguagem do inconsciente para ter o controle sobre ele.

Modelar o seu medo de falar em público também pode lhe proporcionar o aprofundamento da sua inteligência emocional, tornando-se uma pessoa melhor, mais humana, realizada e aberta aos novos horizontes das opotunidades.

Não adie mais a conquista da sua meta. Chega de perder tempo, oportunidades, realização e dinheiro. Seja mais forte do que sua melhor desculpa. Coloque em prática tudo que aprendeu com esse eBook.

Essa foi apenas uma introdução sobre o modelo que tem o poder de programar seus “comportamentos excelentes”, a partir de técnicas e mecanismos que lhe permitam chegar ao seu nível de sucesso almejado com o tão sonhado domínio da comunicação eficaz, sem medo e com poder de encantar pessoas.

A maneira como você respira está diretamente relacionada ao seu estado emocional e a sua fisiologia corporal.

Desde novinha, eu costumo dizer que não vim a esse mundo só a passeio (embora adore passear). Sempre senti que tinha a missão de ajudar a fazer um mundo melhor, usando as minhas habilidades para transformar vidas. E, sem dúvida, minha maior habilidade é a Comunicação.

Tenho me dedicado muito à modelagem da comunicação eficaz, com objetivo de ajudar cada vez mais pessoas a dominarem essa habilidade e conquistarem seus objetivos.

Por isso, estou tão feliz agora com a chance de dividir minha metodologia com quem se interessa e precisa. É a forma que encontrei de retribuir tudo aquilo que tenho recebido da vida.

Quero ser digna de tudo e honrar o privilégio da minha vida, sendo inspiração. Tenha certeza que, logo, logo, será você a comemorar também o seu sucesso e felicidade.

Eu acredito e farei a minha parte! Pronto para fazer a sua parte? Então vamos à diante!!!

Estou a sua disposição para continuar lhe ajudando a conquistar sua meta. Sucesso!

“Só existem dois dias no ano que nada pode ser feito. Um se chama ontem e o outro se chama amanhã, portanto hoje é o dia certo para amar, acreditar, fazer e principalmente viver.”
(Dalai Lama)

Sobre a autora,

Valéria Aguiar

Nascida no Rio de Janeiro, a comunicóloga e escritora mora, atualmente, em Bruxelas, na Bélgica, capital da União Europeia.

Com mais de 30 anos de experiência, Valéria Aguiar é certificada internacionalmente em Programação Neurolinguística (PNL), com especialização em Foco Terapêutico e Emocional - Auto-superação, Desenvolvimento Emocional e Liderança Pessoal.

Com MBA em Mídias Digitais, atuou como jornalista nos Sistemas Globo e Jornal do Brasil de Rádio; apresentadora da Rede Vida de Televisão e da Rádio Catedral FM; gerente de Comunicação da Imprensa Oficial do Estado do Rio de Janeiro, coordenadora de Comunicação do Departamento de Informática da Assembleia Legislativa do Rio de Janeiro e membro do Conselho de Comunicação do Senado Federal.

Em sua trajetória, destaque como gerente de Comunicação, Marketing e Projetos Especiais da bicentenária Associação Comercial do Rio de Janeiro, onde coordenou o Primeiro Plano de Marketing da mais antiga entidade de representação civil do país. Na mesma entidade, criou e apresentou o Programa Café com Negócios, de empreendedorismo digital, e o primeiro web-jornal do empresariado brasileiro: o Jornal do Empresário.

Mestre de Cerimônias e locutora, vem se dedicando nos últimos anos a Comunicação de Alta Performance, Inteligência Emocional e Superação do Medo de Falar em Público. Realiza um dinâmico trabalho sobre os temas nas suas redes sociais, com ampla divulgação de conteúdo gratuito de formação.

SIGA OS MEUS CANAIS NAS OUTRAS REDES SOCIAIS:

YouTube: https://www.youtube.com/user/AguiarVal

Instagram - https://www.instagram.com/valeriaaguiar

Facebook - https://www.facebook.com/aguiarval

Linkedin - https://www.linkedin.com/in/valeriaaguiar1