

RICARDO VENTURA

COMO

MANIPULAR &

PERSUADIR

MILHARES

de PESSOAS

Copyright © 2018 by Ricardo R. Ventura. Todos os direitos reservados.

REVISÃO

Rodrigo Monteiro

Rian Silva

ARTE DO MIOLO

Página 22: FreePik

Demais páginas: Pexels

DIAGRAMAÇÃO

Rian Silva

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PÚBLCAÇÃO (CIP)

FICHA CATALOGRÁFICA FEITA PELA EU POSSO! EDITORA, SP

V468c

Ventura, Ricardo

Como manipular e persuadir milhares de pessoas / Ricardo Ventura. - -
São Paulo : Eu Posso! Editora, 2018.

293 p.; 23 cm.

Inclui índice

ISBN 978-85-54036-00-3

1. Falar em público. 2. Persuasão. 3. Influência. 4. Expressão Corporal (Psicologia). - I. Título.

CDD: 808.51

CDU: 808.51

[2018]

CONTATO COM O AUTOR

www.RicardoVentura.com.br

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO

SEJA EXTREMO	17
O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR NESTE LIVRO	27
UMA BREVE HISTÓRIA DA COMUNICAÇÃO HUMANA	35
QUALQUER UM PODE SE COMUNICAR, MAS POUCOS SÃO EXTREME SPEAKERS..	45
COMO VOCÊ DEIXA SUA MARCA NAS OUTRAS PESSOAS	55
NÃO EXISTE MEDO DE FALAR EM PÚBLICO	73
APRENDENDO AS VELHAS TÉCNICAS DE ORATÓRIA	83
A CAPACIDADE DE SE RECONHECER NO PRÓXIMO	91

COMEÇANDO MANIPULAR E PERSUADIR

AS PODEROSAS TÉCNICAS DE PERSUAÇÃO	101
GATILHOS MENTAIS DA PERSUAÇÃO	115
O JIU-JITSU LINGUÍSTICO	147

O CORPO FALA

COMO USAR SEU CORPO PARA SE COMUNICAR	155
---	-----

OS CORPOS DOS OUTROS TAMBÉM FALAM, MAS NÃO MENTEM	167
APRENDENDO A LER OS OLHOS	179
4 DICAS EXTRAS PARA ENTENDER A LINGUAGEM DO CORPO	185

O MUNDO DAS APRESENTAÇÕES

COMEÇANDO A CRIAR APRESENTAÇÕES	189
OS 9 PASSOS DE UMA PALESTRA EXTREMA	197
DEIXANDO SUAS APRESENTAÇÕES MAIS PERFUMADAS	211
COMO CRIAR CONTEÚDO EXTREMO EM QUALQUER LUGAR	243

FUNDAMENTO

NÃO SE COMUNIQUE NOS PALCOS, SE COMUNIQUE NA VIDA	279
---	-----

SEJA

EXTREMO

Tudo

é comunicação. O jeito que você fala, que se move, que se relaciona com as pessoas. Tudo que você faz transmite uma mensagem para as outras pessoas. E nós precisamos tanto dela que, não é à toa, temos diversas formas de praticá-la.

E, a cada dia que passa, surge uma nova forma de se comunicar. Um aplicativo, um novo jeito de apresentar imagens - afinal, o que o são os memes? -, entre outros. Porém, na base, a comunicação continua com o mesmo objetivo: nos fazer ser entendidos e seduzir pessoas. Afinal, não é para isso que nos comunicamos?

Os seres humanos sempre tiveram necessidade de se comunicar. Não é à toa que utilizávamos “desenhos” como linguagem não verbal ainda nas cavernas. Milhões de anos depois, hoje, nós temos diversos caracteres, palavras, idiomas, sotaques e formas de descrever tudo à nossa volta.

A comunicação verbal foi o principal fator da evolução humana. A nossa espécie conseguiu não só dar nomes ao que estava ao redor, como, também, comunicar outros grupos sobre perigos, ideias inovadoras, alimentos com poderes medicinais. Enfim, transmitir toda forma de conhecimento. Foi dessa habilidade de se comunicar e passar ideias que começamos a construir a sociedade que somos hoje.

Afinal, você já imaginou como seria se não houvesse a palavra? Como nós aprenderíamos tanto? Como teríamos as informações que temos hoje? Como saberíamos que um fruto possui veneno e outro pode nos curar de doenças? Como estudaríamos nossa história sem ao menos entender o que aconteceu ou passar para nossos descendentes tudo que vivemos ao longo dos anos?

A comunicação é uma troca de informações. Quando você faz uma pergunta, obtém uma resposta. Quando você começa uma conversa, aprende algo novo

com ela. Essa é a vida em sociedade – *e nós criamos diversas formas de manter esse sistema em andamento.*

Nós passamos dos desenhos para os símbolos que representam palavras. Isso que você está lendo é comunicação – resultado de diversos anos em sociedade, de estudos e compartilhamento de informações. Nós hoje temos outras formas de se comunicar além das palavras e da fala. *Duvida?*

Quando você se depara com um *meme* na internet, você está recebendo algo que alguém quis comunicar. É a forma que alguém encontrou de te passar aquele conteúdo. Por meio de desenho e, talvez, dois ou três balões de diálogo, você consegue entender algum acontecimento.

Isso fica muito claro quando observamos os movimentos políticos que surgiram em nosso país nos últimos anos, principalmente se observarmos os mais jovens. Boa parte desses movimentos se baseou em uma comunicação simples, mas efetiva, que, até então, era usada apenas para o humor. E isso trouxe a discussão política para todos os círculos sociais.

Ainda no seu Facebook. Você é bombardeado de pessoas tentando se comunicar a cada minuto. Quando se depara com uma foto de uma amiga na praia, você entende que ela está pegando sol, provavelmente de biquíni e aproveitando o mar. As fotos também são formatos de comunicação. Afinal, já dizia aquela famosa frase: *uma imagem diz mais que mil palavras.*

Você já reparou como os vídeos se tornaram mais populares? Eles são formas de comunicação, também. E as reações e interação nas redes sociais? *Comunicação.* Os emojis? *Comunicação.*

Em tudo, todo o tempo, nós estamos tentando nos comunicar. Seja falando com todas as palavras, tirando uma foto, postando um vídeo de 10 segundos ou, *inclusive*, dando um “like” em uma postagem ou comentando com um <3 na foto

de alguém.

A comunicação está cada vez mais presente em nosso dia-a-dia. E é um processo tão natural que nem reparamos o quanto ela está inserida em nossa vida. Aplicativos novos surgem todos os dias, desde aqueles de texto, quanto vídeo e imagens. Nós partilhamos, todos os dias, o que somos, o que pensamos, o que gostamos. É da nossa natureza nos comunicar. Queremos voz – queremos espaço.

Nós precisamos nos comunicar. É com isso que aprendemos, ensinamos, nos desenvolvemos, nos entendemos. E em todas as áreas da vida. Como seria nossa paquera sem a comunicação? Como você ia mostrar para alguém que adorou uma foto sem o botão de curtida no Facebook? Como você iria responder uma dúvida sem fazer uma pergunta?

O que seríamos hoje se não houvesse a habilidade de se comunicar com o próximo?

A boa comunicação é a chave para o bom relacionamento. É por meio dela que nós seguimos em frente. Nós a utilizamos para fazer amizades, para manter relacionamentos e, claro, negociar.

Dizem que quem tem lábia, tem tudo. E essa chamada *lábria* está na forma de se comunicar. O que dizer? Como dizer? Principalmente: quando dizer?

Os seres humanos precisam se relacionar. Nós seríamos nada se estivéssemos sozinhos. A solidão não combina com a nossa natureza – e precisamos da comunicação para manter as pessoas por perto. Seja família, seja cliente, seja um namorado.

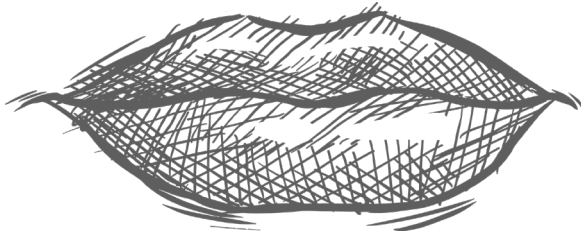
Em nossa vida pessoal, a comunicação se torna importante desde aprender algo novo até expor ideias. No corporativo, isso não é diferente. As informações que produzimos e passamos à diante podem impactar a todos: funcionários, par-

ceiros, clientes, outros empresários. As consequências podem ser variadas – e cabe à sua forma de se comunicar, mudá-las.

E não pense que somente sua palavra diz alguma coisa. Os gestos, as expressões e até a forma como você fala também são formas de comunicação. Tudo faz parte do que você é – e sinceridade é importante neste processo.

Ao partilhar o que pensa, o que sente e o que deseja, você cria laços com outras pessoas. E a comunicação é grande aliada nisso.

Até o silêncio diz muito. Por isso, é importante entender que tudo, todo o tempo, é comunicação. *Sem ela nós somos nada.*



A comunicação nos faz evoluir como seres humanos, como grupos, como empresários, como funcionários, como sociedade e espécie. É a habilidade de se comunicar que permite a nossa integração, mesmo com tantos idiomas, gestos e expressões.

E nessa época em que a comunicação está dominando o mundo, você precisa ser um Extreme Speaker para se destacar! Não basta mais ser um orador. ***É preciso ser um comunicador extremo.***

E o que isso quer dizer? Que você precisa se comunicar bem em todas as áreas. Seja palestrando, realizando uma venda, conversando com seus filhos, es-

crevendo posts no Facebook, artigos para revistas, dando aulas, gravando vídeos e até mesmo seduzindo uma garota no bar.

E é justamente isso que vou te ensinar neste livro. Eu vou te ensinar como ser um Extreme Speaker!

Mas quem sou eu? **Eu sou Ricardo Ventura, o Extreme Speaker #01!**

Eu nasci dentro de uma loja de sapatos. Minha família de calçadistas passou por essa profissão por gerações, passando até mais de um século. Durante anos, eu fiquei na mesma área.

E toda a experiência que conquistei por mais de 20 anos contribuiu para chegar onde estou hoje a adquirir todo conhecimento que vou te transmitir com este livro.

O contato com vendas, relacionamento e, acima de tudo, comunicação – *olha ela aí de novo* – me transformou em um Extreme Speaker.

Sou formado em Administração de Empresas, tenho pós-graduação em Psicologia Jungiana, formação em Master Practitioner, hipnose clássica com ênfase em hipnose Ericksoniana. Também sou psicoterapeuta, fui empresário no ramo de confecção por mais de 20 anos e sou palestrante há mais de dez.

Mas o que isso significa? **NADA!**

Você pode achar minha resposta estranha, mas todos esses títulos e formações significam nada. Já conheci diversas pessoas com dezenas de certificações em seus currículos, mas com o menor conhecimento no que fala. Ou, pior ainda, sem saber como passar o conteúdo para frente.

Portanto, nada disso representa alguma coisa para que eu pudesse me tornar um Extreme Speaker.

Meu pai, por exemplo, era um homem muito simples e percorreu todo o

caminho inverso. Nem formação ele tinha. Mas foi uma pessoa com o melhor *tato* para vendas e atendimento ao cliente que já conheci.

Um exemplo para seguir.

Ele não estava preso dentro de uma sala buscando conteúdo teórico. E isso diz muito sobre seu conhecimento. Todo que ele aprendeu foi através de anos de prática.

Meu pai observou o comportamento dos seus clientes e fez diversos testes para saber o que funcionava ou não. Foi assim que aprendeu diversos conceitos de vendas.

Um dos pontos mais interessantes é que eu pude rever todas as técnicas que aprendi com meu pai quando fui para a faculdade e outras formações. Aquilo que muitas pessoas buscavam na teoria, meu pai pode aprender e me ensinar na prática.

E é isso que eu quero com este livro. Não quero que ele seja um peso de conteúdo formal e sem aplicação prática. Quero que você leia e aplique cada uma das lições que aprender aqui pra ser um comunicador extremo.

Assim, pode desenvolver suas próprias experiências e aprender com elas. Da mesma forma que meu pai fez. E que eu fiz também.

Eu, por exemplo, comecei a palestrar em 1995, época em que não atuava nesta área profissionalmente. Tudo teve um start com a ideia de melhorar os resultados de minhas lojas.

E olha onde eu parei!

Eu criei três treinamentos para meus funcionários – orgânico, produto e vendas – para que eles sentissem motivação a vender mais e prontos para utilizar as ferramentas técnicas para isso.

E os treinamentos trouxeram muitos resultados!

Tudo foi tão expressivo que, em pouco tempo, muitos amigos lojistas viram o impacto gerado em minha equipe de vendas. Então, pediram que eu levasse os mesmos treinamentos para seus negócios.

Meus amigos foram passando a informação para outros, até que cheguei em um momento decisivo da minha vida: escolher entre seguir com minha rede de lojas ou focar meus esforços em minha carreira de palestrante.

E adivinha qual caminho eu segui? É claro que foi o caminho das palestras. Afinal, sempre fui apaixonado pela *comunicação*.

E essa escolha foi tão decisiva que minha venda de palestras e treinamentos é totalmente passiva atualmente. Ou seja: não preciso correr atrás de clientes. Os próprios contratantes me procuram. E isso é resultado de ter me tornado um Extreme Speaker. *Mas nem sempre foi assim!*

No começo, precisei ralar muito para me tornar um palestrante profissional. E durante 20 anos palestrando, fiz muitas cagadas que só percebi quais eram depois de longo tempo.

Se eu tivesse aprendido antes, talvez, muita coisa teria sido diferente. E eu reuni todo esse aprendizado ao longo dos 20 anos para que você não cometa os mesmos erros que eu. Quero que você percorra um caminho menor para se tornar um Extreme Speaker. Preparado?

**O QUE VOCÊ
VAI ENCONTRAR
NESTE LIVRO?**

Ao contrário da maioria dos livros sobre palestras e comunicação que estão disponíveis no mercado, este livro que você está segurando não é resultado de pesquisas em outros livros do gênero ou artigos publicados por comunicadores famosos.

Este livro é resultado das minhas experiências com palestras nessas duas últimas décadas. É um conteúdo que absorvi durante minha vida profissional e pude inserir nas apresentações. Boa parte do que se encontra neste livro foi aprendido por mim observando grandes gênios da comunicação. Eu ficava olhando para esses caras e buscando entender porque eles conseguiam motivar, conquistar e liderar tantas pessoas.

Essas observações foram colocadas em prática e treinadas à exaustão para que pudesse chegar a todo o conhecimento que, agora, compartilho com você por meio deste livro. Ele está cheio de dicas do que funciona e do que não funciona em palestras.

A ideia de escrever o Extreme Speaker surgiu de forma inusitada. Sempre que eu terminava minhas palestras, as pessoas diziam: “me ensina a fazer o que você faz. Eu quero fazer exatamente o mesmo que você!”. Eu não entendia o que fazia porque, como já disse, aprendi tudo por observação e execução.

E essa situação seguiu até um dia em que o SESI - Serviço Social da Indústria - me pediu um treinamento para palestrante. *Esse foi o ponto decisivo para que surgisse este livro.*

Naquele momento, eu precisei me estudar.

Antes, eu observava e aprendia com os grandes comunicadores. Agora, eu precisava entender o que eu fazia para conquistar as pessoas. E este processo foi longo. Foram cerca de seis meses estudando minhas palestras.

Coloquei no papel todo esse material que recolhi estudando minhas próprias apresentações e elaborei o treinamento **Criando Palestras e Apresentações**. Era tanto conteúdo que precisei criar um treinamento de três dias seguidos com mais de 12h por dia. Uma imersão incrível!

E um novo desafio surgiu. Escrever um livro com todo o meu conhecimento sobre palestras. Mas aqui entrou um ponto importante. *Eu percebi que a palestra era apenas uma parte de tudo que eu fazia.*

Na origem, eu sou um comunicador. Eu levo isso ao extremo. Todas as áreas que estudei em minha vida sempre foram focadas na comunicação. Seja para aplicar essa comunicação nas vendas, palestras, canais no Youtube - *também sou youtuber* -, nos relacionamentos com amigos e até para evitar brigas com a minha esposa.

Portanto, neste livro, você vai encontrar muito mais que ensinamentos teóricos aprendidos em livros, mas terá um conhecimento prático para aplicar em todas as áreas da sua vida e seduzir pessoas de uma forma que nunca imaginou.

Para começar este livro, eu expliquei a história da *comunicação*. Você já parou para pensar que ela mudou o rumo da nossa evolução? Foi por meio dela que os seres humanos chegaram onde estão.

E hoje tudo é *comunicação!*

Você vive com a comunicação à sua volta: no Whatsapp, nas redes sociais, nas propagandas coladas em paredes. Tudo está se comunicando com você: as empresas, as lojas, *o mundo*.

Não basta mais se comunicar para se destacar. É preciso levar isso até os limites.

Se você está lendo este livro, significa que você quer ser um Extreme Speaker. O primeiro passo você já deu!

“Mas isso não é para mim”. É sim!

Qualquer pessoa pode se comunicar – e isso deveria ficar claro para todos logo no início deste livro. Isso porque não existe dom, nem milagre. Existe esforço. E muito, *muito estudo!*

Lembra que eu disse que tudo na minha vida eu consegui com muito treino? Você também pode chegar ao topo. Basta se esforçar para isso!

É por isso que, neste livro, eu também reuni dicas para você que deseja se comunicar e não consegue.

Então, se você tem medo de falar em público, vai aprender neste livro várias técnicas para passar por esse obstáculo e, até mesmo, descobrir que o medo de falhar em público é uma grande mentira que te contaram desde a infância. Tudo isso eliminando sua timidez para lidar melhor com uma plateia. Seja de uma ou mil pessoas.

Como? Por meio de técnicas específicas que vão muito além da oratória. A

oratória é importante, mas não é o *todo* como sempre lhe disseram

Bem mais que comunicar, um Extreme Speaker precisa ser convincente. Você precisa passar seu conteúdo de forma que as outras pessoas entendam, use em seu dia-a-dia e passe sua mensagem adiante!

Para você conseguir isso, é importante entender como nosso cérebro funciona e como ele lida com as informações que recebemos. E daí que você vai entender o que são e qual a importância dos gatilhos mentais - que resumidamente são que técnicas que vão lhe ajudar a convencer qualquer pessoa em qualquer situação. Mas isso é assunto para um capítulo específico!

Nesse contexto, eu também separei um conteúdo especial sobre linguagem não verbal. Ou seja: tudo o que nosso corpo diz quando não estamos dizendo nada. Inclusive, *descobrir quando alguém está mentando* - um dos temas mais procurados em meu canal do Youtube.

Depois de entender como funciona a comunicação verbal e não verbal, é hora de arregaçar as mangas e começar a praticar comunicação!

Neste livro, você não só vai aprender sobre palestras como, também, entender o que são treinamentos e workshops. Separei, inclusive, 9 dicas que você precisa saber para criar uma palestra incrível, de modo a conseguir passar seu conteúdo com eficiência para a plateia. Mas essas dicas podem ser utilizadas em qualquer situação da sua *vida!*

E se quiser se aprofundar ainda mais no tema de palestras, você também vai aprender o que são e como usar recursos importantes nessas apresentações, como microfone, flip chart, PowerPoint, apostilas e dinâmicas.

Esses métodos são muito bem-vindos e têm poder de ajudá-lo a melhorar sua forma de passar a mensagem.

E, para complementar seu conhecimento, também separei um conteúdo especial sobre histórias. Mas por que você precisa saber contar histórias?

Porque nós, seres humanos, *somos movidos por histórias!*

Você pode utilizar as histórias como meios de entreter as outras pessoas e transmitir o que você deseja de forma lúdica e satisfatória. Por isso, eu compartilhei meus conhecimentos sobre como construir uma história e como utilizar a jornada do herói em suas apresentações.

Por fim, você ainda vai conhecer o Método V.E.N.T.U.R.A, criado por mim para facilitar o aprendizado deste conteúdo!

Com tudo isso, você vai terminar este livro uma nova pessoa. *Um Extreme Speaker!*

UMA BREVE
HISTÓRIA da
COMUNICAÇÃO
HUMANA

Você já imaginou como seria a história da sociedade se toda a comunicação fosse realizada por meio de gestos, posturas, gritos e grunhidos?

Era exatamente assim que os homens das cavernas se comunicavam. Mas já imaginou se nos comunicássemos da mesma forma até hoje?

A comunicação é essencial para a aproximação do ser humano. É por meio dela que compartilhamos experiências, informações e, principalmente, encontramos semelhanças que nos permitem nos aproximar dos outros. Mas nem sempre foi tão fácil e simples assim.

Algumas pesquisas demonstram que o processo de evolução do ser humano teve início há aproximadamente 3 milhões de anos.

O primeiro ancestral da família homo surgiu por volta de 3,2 a 2,5 milhões de anos – o homo habilis. Foi a habilidade de desenvolver e utilizar ferramentas que diferenciou esse “novo homem” dos primitivos. Mas a comunicação entre eles ainda era semelhante as dos demais mamíferos.

Necessidade de comida, alerta de perigo, início de acasalamento, busca por alimento ou qualquer outra ideia, eram transmitidas sem palavras, apenas com gestos, berros e urros.

Agora, imagina que você tem uma aula sobre a história do Brasil. Como ela seria sem a utilização de palavras? Ou, até mesmo, como você explicaria a alguém qual a importância do coach na profissão? Como você estaria aprendendo o conteúdo deste livro se não houvesse o alfabeto? Como você encontraria namoradas?

Difícil, né?

Todas as palavras e formas de comunicação que conhecemos hoje levaram mais de alguns milhões de anos. Foi um aumento lento e gradual da nossa massa

cerebral, junto com nossa vontade de aprender e compartilhar, que contribuíram nesse processo evolutivo.

Nós começamos a substituir urros, berros e gritos por uma comunicação utilizando símbolos e sinais. Então, surgiram as pinturas rupestres, consideradas como “primeiros escritos” da nossa história quando o assunto é *comunicação*.

O povo sumério, por exemplo, localizado na região sul da Mesopotâmia, é considerado como uma das mais antigas civilizações. Ele foi o primeiro a usar o sistema pictográfico (escritas feitas nas cavernas, com tintas).

O mesmo tipo de escrita também era utilizada pelos egípcios que criaram seus hierós glyphós (escrita sagrada, como os gregos as chamavam). A escrita usava símbolos simples para representar objetos materiais e ideias abstratas.

Esses foram nossos primeiros passos para, não só descrever o que era um animal, por exemplo, mas também o que ele representava - alimento, perigo, como caçá-lo, entre outras informações.



Os primeiros rupestres foram essenciais para a evolução do homem. Foi por meio desses “desenhos” que o ser humano deu os principais passos para registrar uma comunicação – e, conseqüente, sua história. Ele conseguia informar qual melhor local de caça, quais animais mais propícios de conseguir, o que usar para se defender, como fazer uma ferramenta ou arma, entre outros.

Com o passar do tempo, o homem já possuía raciocínio para planejar e conceber. Então, a caçada ficou mais coordenada, a defesa se tornou mais eficaz e foi possível, inclusive, explorar melhor as regiões. E é justamente essa característica, junto com o dom da fala, que nos distingue dos outros animais.

Aliás, você já parou para pensar em como nós precisamos de milhões de anos para desenvolver algo que, agora, levamos em torno de 1 a 2?

Pense em um bebê como se fosse o homem primitivo. Como ele se comunica? Por meio de expressões, grunhidos e choro. Quando está com fome, doente, com medo ou algum outro sentimento, é por meio desses movimentos que ele se expressa.

Quando a mesma criança completa em torno de um ano, ela começa com as primeiras palavras. Ela aprende, por meio de repetição – algo que também era usado pelos primitivos –, a dizer algo que escuta bastante. Não é à toa que as primeiras palavras a serem emitidas são, geralmente, “*mamã*” e “*papá*”.

Agora imagine se nós, mesmo adultos, estivéssemos estagnados na comunicação, assim como um bebê? Quanta informação necessária nós estaríamos perdendo sem a chance de passá-la adiante? Como nós iríamos informar que um alimento é prejudicial?

Nós não teríamos internet, livros ou conhecimento sobre diversas áreas. E, mesmo se conseguíssemos entender algo, como iríamos disseminar nosso conhecimento?

Aliás, teria nossa espécie sobrevivido sem saber algumas informações sobre guerras, doenças e outros inimigos da nossa sobrevivência?

Quem seríamos hoje sem toda essa história da nossa comunicação?

Nada, talvez.

Em tanto tempo de sociedade, o homem saiu de um cenário onde não conseguia passar suas ideias para chegar a outro onde era possível registrar fatos, compartilhar informações e, inclusive, melhorar as táticas de sobrevivência da espécie. Afinal, toda a sabedoria adquirida agora era compartilhada com outros grupos. E, assim, criamos mecanismos de organização, de defesa e, inclusive, de vivência em sociedade.

Agora, aquela mesma aula sobre a história do Brasil que citei como exemplo no começo, já poderia ser representada por meio de desenhos. A importância do coach na profissão, já poderia ser explicada por meio de gravuras. Até mesmo a aproximação sexual já era mais clara com a melhora da linguagem corporal.

Um grande avanço, apesar de ainda estar longe do que temos hoje!

Foi por conta dessa evolução que a aproximação entre semelhantes se tornou mais eficaz. Agora, com a eficiência na forma de se comunicar – mesmo que ainda em desenhos –, o homem conseguia informar e criar grupos, defender terrenos e, inclusive, juntar aliados ou separar inimigos.

Nós sobrevivemos porque tínhamos a comunicação. Mesmo com uma fórmula ainda prematura e pouco consolidada, a nossa espécie já conseguiu se estabelecer. E, *claro*, dar início a tudo que temos hoje.

Aquela forma simples de comunicação, usando gestos e repetição do processo, evoluiu para desenhos que ilustravam o que devia ser realizado ou seguido. Mas as formas mais claras e evoluídas, que facilitaram a comunicação, só vieram mais tarde.

A inovação na comunicação fez com que a humanidade tivesse uma nova chance: a de viver em um cenário onde as fronteiras físicas não eram mais obstáculos para a comunicação constante entre os grupos. Com nossa evolução, nós conseguimos quebrar algumas barreiras. Que, mais tarde, como, por exemplo,

hoje em dia, nós nem percebemos mais.

As imagens retratadas por meio de desenhos começaram a ser frequentemente mal interpretadas. *Veja bem*, um mesmo som era utilizado para mais de uma representação. Isso sem contar que haviam dois sinais: um para indicar como elas deveriam ser lidas e outro para dar um sentido geral.

A construção, em sentido gramatical, era mais ou menos assim: primeiro o verbo, seguido pelo sujeito e pelos objetos direto e indireto. Então, a frase “eu preciso de um alimento” seria mais ou menos assim: “preciso eu de um alimento”.

Os hieróglifos eram escritos em vários sentidos: da esquerda para a direita, da direita para a esquerda ou, até mesmo, de cima para baixo. Imagina ler um livro em que não há ordem de entendimento?

Pode parecer confuso, mas foi daí nosso início de “organização” na forma de se comunicar.

Essa comunicação era tão especial que foi utilizada principalmente para formalidades. Você a encontraria em paredes de templos, por exemplo, em túmulos e, inclusive, em registros importantes no império.

No cotidiano, os egípcios criaram mais dois tipos de escrita: a hierática (cur-siva, utilizada em maioria nos textos literários, administrativos e jurídicos) e demótico (escrita do povo, mais simples e reduzida).

Com tantos registros de comunicação, é impossível não entender como o homem conseguiu evoluir e sobreviver ao longo dos anos. Aos poucos, *bem aos poucos*, nós saímos de um momento onde a comunicação era feita por desenhos até chegar no alfabeto.

E essa revolução de conseguir representar coisas tão precisas com o alfabeto é responsável por grande parte do que temos hoje. Nós juntamos letras e formamos palavras. Nós nomeamos aquilo que desenhávamos nas paredes. E, assim,

criamos laços com outros grupos, fortalecendo nossa espécie.

Não se tem registros concretos de quando começamos a falar. Acredita-se que a comunicação verbal vem desde o começo da nossa história. Claro que também temos o que já disse lá no começo: berros, urros, gritos e sons. Mas a comunicação oral, mesmo, temos poucas pistas.

Uma delas é que, há 500 mil anos, nossa espécie passou a ter laringe comprida e alta, essencial para emitir os sons que caracterizam a fala.

Seja como for, nossa espécie foi aprendendo a se comunicar, cada vez de forma mais objetiva. Mesmo nos tempos primitivos, a necessidade de falar algo, de expor uma ideia e pensamentos, nos seguiu. Foi por conta disso que nós evoluímos – para os desenhos, para o alfabeto, para o que somos hoje.

Tudo o que temos e somos começou nesse momento da nossa história. Chegamos à era da informação e, hoje, estamos cercados de pessoas, meios eletrônicos e veículos de informação querendo passar algo. A comunicação está ao nosso redor 24h do dia e todo mundo quer falar algo. Todo mundo quer ter a chance de expor o que pensa.

A comunicação é uma necessidade. E, apesar de hoje existir mil formas de praticá-la, um fato é essencial destacar: na base, ela continua da mesma forma.

Os meios são diferentes, mas a nossa vontade de compartilhar alguma informação para melhorar o que somos continua da mesma forma. Antes, por meio de desenhos. Agora... Bom, de diversas formas. Afinal, nós nunca paramos.

E ainda bem!

Porém, muitas opções diferentes para se comunicar também traz seus problemas. Se você não domina a comunicação e não sabe levar isso ao *extremo*, continua como os homens da caverna que só grunhiam e xingavam.

Em meio a tanta evolução na comunicação humana, nós vivemos num tempo em que dominar essa área é a mais importante das habilidades.

Se você quer ser promovido na empresa que trabalha, precisa saber se relacionar com todas as pessoas. Se quer vender mais, deve entender como levar a eficiência do seu produto ou serviço ao cliente. Se deseja se tornar famoso, as pessoas precisam entender melhor o que você tem a dizer. Se você quer apenas uma transa, é preciso convencer o outro de que você é a pessoa certa para isso!

E esse último exemplo não está aí à toa. Nós vivemos em um mundo onde tudo gira em torno da sedução. Um Extreme Speaker é, em sua essência, um grande sedutor. É um cara que consegue seduzir qualquer pessoa a fazer qualquer coisa.

E não tenha medo de seduzir. Lembre-se sempre que um grande canalha é um grande *sedutor*, mas nem todo grande *sedutor* é um grande canalha. Você pode seduzir dizendo apenas verdades. E melhor! Você pode seduzir em qualquer área da sua vida. E justamente dominar tão bem toda essa comunicação que nos guiou pela história, seduzindo pessoas e nos tornando Extreme Speakers.

QUALQUER UM PODE

se COMUNICAR

MAS POUCOS SÃO

EXTREME SPEAKERS

É muito provável que você já tenha ouvido falar, *até acredite*, que algumas poucas pessoas nasceram com o dom – ou talento para serem palestrantes. São pessoas abençoadas e que possuem um poder incrível de se comunicar com os outros.

Ao que tudo indica, essas pessoas foram tocadas por um ser celestial quando nasceram e desenvolveram uma incrível capacidade de convencer pessoas e mover multidões. Pelo menos é isso que a maioria acredita.

Mas, como eu mesmo acabei de dizer, as pessoas apenas acreditam. Ou seja, tudo isso é apenas uma *crença*.

Se comunicar não é um dom. É uma habilidade. E ninguém nasce bom em uma habilidade. Ser um Extreme Speaker é a mesma coisa.

O único pré-requisito para ser um comunicador extremo é ter vontade. Você quer levar sua comunicação a outro nível? Quer ser um Extreme Speaker?

O primeiro passo já foi dado!

O restante é competência e habilidades que você pode aprender com treinamentos. E este livro é uma ótima forma de se aperfeiçoar.

O dom de falar em público não existe. É apenas uma crença que resolvemos seguir para continuarmos em nossa zona de conforto. Como diria meu amigo Rafael Baltresca, O Hipnólogo, *é treino, treino, treino...*

Duvida? Dê uma olhada nos maiores comunicadores do mundo – e não digo apenas palestrantes profissionais, mas de grandes comunicadores mesmo.

Steve Jobs é uma figura contemplada no marketing e na tecnologia. Ele ficou mundialmente conhecido por suas grandes apresentações para anunciar os lançamentos da Apple. Um líder que fazia milhares de pessoas ao redor do mundo

aguardar um ano inteiro para assistir uma de suas palestras.

Por mais que a Apple seja uma das mais importantes marcas do mundo todo, as pessoas não assistiam às apresentações de Jobs apenas pelo novo iPhone. Mas, sim, porque queriam assisti-lo falando sobre o novo iPhone.

Entende a diferença?

Não é à toa que, após sua morte, o hype das apresentações da Apple tiveram uma caída significativa.

Steve Jobs treinava cada uma de suas palestras de vendas entre 100 e 150 vezes. Ele conseguia levar multidões a trocarem de telefone todos os anos, enxergando nele um talento nato da *comunicação*. Quando, na verdade, ele era resultado de muita prática, habilidade e experiência em se apresentar em público.

Qualquer pessoa pode treinar comunicação até se tornar um expert. *E eu sou uma prova disso!*

Eu nunca pensei – e nem queria, na verdade – ser uma palestrante ou treinador, como contei na minha apresentação. Porém, minhas apresentações se tornaram referências e, hoje, tenho clientes em todo o Brasil e fora do país.

Dom? Não! TREINAMENTO.

Meu primeiro passo para ser um palestrante foi criar um treinamento para minha equipe de vendas. Eu observei pessoas com experiência na área. Minha loja contava com muitos vendedores com anos de experiências – até mais do que eu de idade. E, percebendo como esses grandes vendedores se destacavam, eu construí não só um, mas TRÊS treinamentos diferentes para minha equipe de vendas.

No treinamento orgânico, a ideia era padronizar todo o processo de vendas da loja. Desde a chegada de mercadoria, estoques, vitrines e etc.

O segundo treinamento, focado nos produtos que vendíamos, foi baseado nos diferentes materiais, características e usabilidade de cada modelo.

Já o terceiro, o treinamento de persuasão, tinha como objetivo falar sobre vendas, atendimento, comunicação e como persuadir e encantar os clientes.

E aí você pode me perguntar: os treinamentos deram resultados?

Com certeza, sim!

Foi graças a eles que eu me tornei um Extreme Speaker. E se eu consegui, você também consegue!

A partir desses treinamentos, muitos lojistas e empreendedores enxergaram os resultados positivos e começaram a me chamar para realizar o mesmo procedimento nas lojas deles.

Sem ganhar dinheiro com isso, fui. Era minha chance de aprimorar meu conhecimento e entregar resultados a esses lojistas. Os cachês vieram bem mais tarde, mas tudo começou aí. Era uma oportunidade que eu tinha de treinar a comunicação nos mais variados ambientes e para os diferentes públicos que eles me traziam.

Foi nesse ponto que eu comecei a entender a importância da comunicação. Entendi que expor os meus conhecimentos e falar bem sobre o que eu entendo, precisa de um bom desenvolvimento. Afinal, por mais que todas as minhas formações pareçam interessantes, elas dizem nada se eu não consigo compartilhá-las de forma clara e objetiva, certo?

Todos nós nos comunicamos a todo tempo. Seja postando no Facebook, mandando um emoji no Whatsapp ou até mesmo uma “curtida” no Instagram. Nem todos fazem isso de uma forma mais “solta” – há os tímidos, que mal conseguem interagir na sociedade.

Eles estão perdidos? *Não!*

Como eu disse, tudo pode se aperfeiçoar. E se você sente a boca seca, coração acelerado e mãos frias quando precisa falar em público, CALMA! Você pode conseguir uma boa preparação para expor suas ideias com propriedade, naturalidade e sem medo. Pode até mesmo se tornar um Extreme Speaker.

A *comunicação* é, cada vez mais, valorizada por empresas e clientes. Se você fala bem, se expressa de forma clara e objetiva, já é meio caminho andado para maior parte das carreiras. Aperfeiçoar a comunicação é um caminho natural – até porque, não nascemos sabendo de tudo, certo?

É crescente o número de executivos, profissionais e empreendedores que buscam fórmulas para melhorar a comunicação no dia-a-dia, aprimorar as interações e saber lidar com diversas situações.

Isso sem contar todas as pessoas que buscam dicas para perder o medo de falar em público. Afinal, precisamos dos laços com outras pessoas para crescer nosso negócio, melhorar nossa vida pessoal e desenvolver relacionamentos. E como fazer isso, se mal conseguimos nos comunicar com outras pessoas?

A *comunicação* pode ser essa alavanca para sua vida profissional. E ela é fundamental para qualquer bom relacionamento. Seja em uma apresentação em público, uma reunião com sua equipe ou clientes, vendas, negociações, discussões na mesa de bar, uma apresentação pessoal, fazendo amizades, paquerando e, até mesmo, mantendo o relacionamento com as pessoas que já fazem parte da sua vida.

Você consegue imaginar algum caminho para um casamento durar por anos sem a comunicação? Como manter amizade com pessoas com quem você não conversa? É sua forma de se comunicar que garante sucesso em todas as áreas da vida!

Acha muito difícil chegar lá? Calma que você consegue!

Primeiro de tudo, é importante entender que todo mundo pode se comunicar bem. Por mais dificuldades que existam, elas vão ser vencidas com bastante treino. E você pode começar por passos simples, como, por exemplo, uma boa gramática no e-mail de apresentação, treinos em frente ao espelho e, inclusive, gravações com seu celular de você apresentando algum conteúdo que domina (ESSA É UMA DICA EXCELENTE PARA APRIMORAR APRESENTAÇÕES PROFISSIONAIS OU DE ESTUDOS).

Também é necessário entender que você precisa sair da zona de conforto. Entenda que ser um Extreme Speaker é quebrar barreiras. O processo de desenvolvimento inclui mudanças em quem você é, em sua personalidade que te segue há anos. E se você acha impossível, *eu posso te provar*, ao longo desse livro, que todo mundo pode ser um excelente sedutor!

Mas voltando ao exemplo de como é possível treinar, outro grande exemplo da comunicação, mas pouco lembrado por isso, é Michael Jackson. O rei da música pop era um showman e treinava à exaustão. Além de cantar e dançar, o artista se comunicava muito bem com o público. Quem não adorava suas apresentações grandiosas?

No lançamento do seu primeiro sucesso, *I'll be There*, até sua morte, foram 39 anos de carreira. E nem essa experiência toda não impediu que o rei do pop continuasse a treinar.

O documentário *This is It – Se você não assistiu, fica aí o dever de casa: ASSISTA!!* – mostra um pouco dos bastidores e o preparo de Michael Jackson para sua turnê de retorno. Ele era extremamente perfeccionista e treinava até não aguentar mais.

Ele, junto com Steve Jobs, são profissionais de áreas diferentes que provam o

mesmo objetivo: O TREINO LEVA À PERFEIÇÃO! Eles foram grandes comunicadores, os quais vamos lembrar para sempre em suas respectivas áreas.

E o mais engraçado nisso tudo? Eles sabiam que não tinham talento nato. Aquele famoso ‘dom’ que nós insistimos em acreditar.

Mas eles tinham a habilidade conquistada por meio de muito treino e dedicação. Principalmente: sentiam amor profundo por tudo que faziam. Eles entenderam que precisavam ser muito mais técnicos e treinar suas formas de comunicação.

Afinal, pra que ser gênio em sua área, se você não consegue falar com os outros sobre ela?

Mas, mesmo esses grande comunicadores, que treinaram à exaustão, não podem ser considerados Extreme Speakers. Quando pesquisamos um pouco mais a fundo sobre Jobs, podemos perceber que ele não era tão persuasivo no dia-a-dia quanto nos palcos. Ele, muitas vezes, convencia as pessoas através dos gritos e não pelos argumentos.

Assim como o Michael Jackson. Um ícone da comunicação em cima dos palcos, mas dificuldades de se relacionar fora deles. E a base de qualquer relacionamento é a *comunicação*.

Esses gênios em suas áreas não levaram a comunicação ao extremo. Eles aprenderam como se comunicar dentro de determinado contexto. As técnicas que eles treinavam poderia ser aplicada em qualquer cenário de suas vidas, mas eles as trancaram em pequenas caixas dentro de seus cérebros.

Por isso que eu valorizei muito o papel a comunicação nos treinamentos internos que criei na minha empresa e levei esse método de vendas totalmente focado na comunicação para diferentes empresas do Brasil. Tudo por conta da necessidade de salvar aquele presente que recebi do meu pai: o que me transfor-

mou em um treinador.

Mas não pense que foi fácil. Mesmo sendo um estudioso da comunicação, eu não enxergava muitas oportunidades na comunicação. Eu, por exemplo, não acreditava que era possível passar conteúdo em palestras.

Na minha cabeça, esse era um ambiente cheio de baboseiras e assuntos genéricos. Afinal, como é possível transmitir lições valiosas em apenas uma hora?

Era isso que eu pensava... Até ser DESAFIADO!

Um dos fornecedores que pediu meu treinamento de vendas não conseguia encontrar uma semana disponível para formar sua equipe. Então, me pediu o que eu julgava impossível: juntar tudo o que tinha para falar em apenas uma hora.

Loucura! Eu relutei muito. Até aceitar (adoro um desafio)!

Eu não queria fazer palestras porque elas me pareciam sem o menor resultado. *Mas fui desafiado...*

Perdi diversas noites e finais de semana para organizar essas palestras. Fiquei tanto tempo nisso que minha esposa dizia que eu era mais apaixonado por minhas apresentações do que por ela. Mentira... Amo as duas por igual! – *Que ela não leia isso!!*

Eu, que não acreditava em palestras, queimei minha própria língua: provei a mim mesmo que elas possuem um potencial INCRÍVEL quando usam um poder de comunicação extremo!

Mesmo sem querer, virei um treinador porque a necessidade me chamou.

Mesmo sem acreditar em palestras, virei um palestrante porque o desafio me chamou.

E se eu, que tinha a menor vontade de fazer palestras, conheci esse caminho,

me apaixonei e me tornei um palestrante reconhecido, por que seria diferente com você? Ou melhor, por que você não poderia usar todo esse conhecimento para dar show – *Você não vai somente palestrar, vai dar show!!* – em todas as áreas da sua vida?


Você está anos luz na minha frente! Há informações neste livro que demorei anos para entender e, agora, estão reunidas aqui para te ajudar a percorrer um caminho menor que eu para chegar ao sucesso.

Para conseguir isso, eu precisei investir muito tempo e dinheiro para aprender tudo o que fiz. Quer saber mais ou menos o que gastei nesse tempo todo com livros e treinamentos? Mais de R\$ 200 mil. E digo, sem dúvida, que joguei mais da metade disso no lixo.

O tempo me ajudou e me moldou. E você não precisa de 20 anos de experiência para ter os mesmos resultados que eu. Você só precisa deixar de ser apenas mais um para se tornar um Extreme Speaker.

O seu conhecimento profissional, por exemplo, é essencial para executar seu trabalho? Sim. Mas qual sua utilidade se sua comunicação impede que todo seu conhecimento alcance novas pessoas? É sobre isso que vamos falar no próximo capítulo.

Uau!! Se você chegou até aqui PARABENS!! Se puder deixar seu feedback, sobre o que achou do livro, basta enviar para este WhatsApp:

 (11) 98466-0965