

**100 PASSOS 3.0**

#AULA49  
**COMUNICAÇÃO  
MEMORÁVEL:**

COMO SE COMUNICAR DE  
UMA FORMA QUE TODOS  
QUEIRAM OUVIR

com  
**TATHIANE  
DEÂNDHELA**



## RESUMO #AULA49

# COMUNICAÇÃO MEMORÁVEL: COMO SE COMUNICAR DE UMA FORMA QUE TODOS QUEIRAM OUVIR – Com Tathiane Deândhela

Como você pode falar e as pessoas tirarem o precioso tempo na agenda delas para te ouvir?

Por que as pessoas escolherão ouvir você e não as outras pessoas?

Será que a genialidade está naquilo que sabemos fazer ou será que está na maneira como nos comunicamos, na maneira como nos expressamos com o mundo?

Steve Jobs, Thomas Edison, Henry Ford e Barack Obama poderiam até ser bons no que faziam, mas o maior impacto de tudo que eles conquistaram estava na comunicação.

Determine que você seja uma divisora de águas por onde passar. Para isso, você precisa fazer o seu melhor, aprender com os melhores, crescer, evoluir, desenvolver.

Aprenda para vida: o resultado que você ainda não tem é fruto de algum conhecimento que te falta.

O que você ainda não sabe e se soubesse potencializaria e muito todos os seus resultados?

O que você precisa desenvolver, o que precisa trabalhar em você para fazer com que sua voz seja ouvida?

## O TRIPÉ DE UMA PALESTRANTE MEMORÁVEL (MÉTODO PSE)

- ▶ Paixão;
- ▶ Estratégia;
- ▶ Singularidade.

Essa tríade faz completa diferença na sua comunicação, seja no um a um ou na comunicação para grandes públicos.

### **PAIXÃO**

São as pessoas que chamam a atenção, falam com entusiasmo e energia. Para estar com a energia lá no alto é importante você fazer uma espécie de ritual, de preparação: mexa as articulações, faça o seu sangue circular, se alongue. Coloque uma música que você goste, pule, vibre e dance minutos antes de entrar em cena.

Tenha clara a sua missão, a contribuição que você quer gerar no mundo, o seu propósito.

Entusiasmo significa Deus dentro de si e quando você tem Deus dentro de si com certeza o seu resultado é muito maior.

### **SINGULARIDADE**

Para desenvolver a sua singularidade é preciso contar as suas histórias. A história gera conexão e faz com que várias pessoas se identifiquem com você. Mostre suas vulnerabilidades e,

principalmente, como você tem feito para contorná-las, para lidar com elas, pois isso vai inspirar muitas pessoas.

Crie seu método, estabeleça o passo a passo e dê um nome para ele. Ao invés de só replicar outros métodos e citar outras pessoas, é importante você desenhar o seu próprio método com a sua cara, com a sua essência para que outras pessoas falem sobre você e possam te citar também.

## **ESTRATÉGIA**

**Modulação da voz:** a cada 7 minutos da sua comunicação é muito importante você ter uma quebra de estado. O que é a quebra de estado? É uma pausa, uma mudança no tom de voz (alto, baixo, rápido, devagar), um fundo musical, passar um vídeo, contar uma história, etc. Cuide do seu olhar, se movimente para gerar energia com o ambiente e as pessoas.

**Aberturas impactantes:** sempre comece com uma abertura impactante. Abertura impactante é o poder. São os primeiros minutos para você causar uma boa impressão, é o que vai determinar se as pessoas continuarão a te ouvir ou não.

Você pode começar com: perguntas, afirmação, mistério, elogios. Fale também sobre a promessa da sua aula, a transformação que você irá trazer.

O final também precisa ter um "Grand Finale", ou seja, vir carregado de emoções. Nada de terminar com "então, é isso".

**Histórias concretas:** histórias tem o grande poder de ensinar, de inspirar, de conectar, de gerar identificação e fazer com que as pessoas queiram te acompanhar mais por quem você é, pela sua história, pela sua personalidade, sua identidade, pela forma como você se diferencia.

Não é contar histórias por contar. Lembre-se que nunca é sobre você, sempre é sobre a transformação que você vai gerar na vida de outra pessoa. Uma boa estrutura é você começar por: quando foi, onde foi, o que aconteceu, a conclusão, o fundo moral (o que se aprendeu com isso) e o convite para a ação (CTA).

Será que a sua história está tão atraente, tão sexy a ponto das pessoas pararem para te ouvir?

Se você for contar uma história, é preciso encontrar significados mais concretos para os adjetivos. Se você quer ser memorável é preciso trabalhar com as emoções, colocando sentimentos no que você fala.

O improviso nunca vai levar ninguém à excelência. É preciso um preparo para criar um bom storytelling.

**Analogias e metáforas:** são as comparações que você traz para as pessoas terem um melhor entendimento da sua comunicação.

Todos os melhores comunicadores da história utilizam metáforas e analogias. Isso enriquece e dá mais poder para a sua comunicação.

**Uso de slogans:** é como se fosse um jargão seu, algo que vai reforçar o seu branding, algo que as pessoas vão ouvir e lembrar de você. Ao utilizá-lo, além de falar com força, tenha também um período de pausa e silêncio para ficar bem demarcado o trecho.

Jargões prontos não funcionam, jargões que todo mundo fala faz a comunicação ficar batida, mas aquilo que é seu, que você repete e faz viralizar, vai marcando a sua identidade.

## BÔNUS

**Gestos:** o gesto moldura a sua comunicação, ele precisa estar coerente com o que você está falando.

Um gesto importantíssimo, que vai passar muito mais confiança e credibilidade e que você deve fazer todas as vezes é o gesto de cima para baixo.

**Rapport:** é uma técnica da programação neurolinguística, chamado de técnica do espelhamento e é fundamental para quem trabalha com pessoas, para quem trabalha com a comunicação e trabalha com vendas ou persuasão. Quanto mais você se parece com a outra pessoa, mais afinidade você vai ter. As pessoas gostam de se relacionar, de fazer negócios e de comprar com quem ela é amiga.

Segundo Anthony Robbins, rapport é o ingrediente mágico, é a capacidade de você entrar no mundo de alguém, de fazê-lo sentir que você o entende e que vocês têm um forte laço em comum. É a capacidade de totalmente você ir do seu mapa do mundo para o mapa do mundo do outro. É a essência de uma comunicação bem-sucedida.

Quanto mais pontos em comum você tiver com a outra pessoa, mais chances tem dela gostar de você. Não é fingir que gosta das mesmas coisas que as outras pessoas para poder agradá-las. É buscar pontos em comum, mantendo a integridade e sem perder a sua essência. É você ser quem você é, ter a sua identidade e a tribo que você atrair serão as pessoas que se parecem com você, que terão afinidade com você.

Maya Angelou diz: as pessoas esquecerão o que você disse, esquecerão o que você fez, mas elas nunca esquecerão o que você as fez sentir.

Quando você toca o coração, quando você toca a emoção das pessoas, é quando você se torna inesquecível na vida delas. É nesse momento que você chega no nível memorável de entrega.

Seja uma pessoa inesquecível, não passe despercebida pela vida das pessoas, construa algo incrível.

**O grande segredo:** A genialidade está em saber se comunicar. A comunicação é o poder.