

RESUMO

VA  
LEN  
DO!

# || O OBJETIVO DA COMUNICAÇÃO É FAZER VOCÊ **AGIR** ||

@JOELJOTA

LIVE 06





# VALENDO!

## COMUNICAÇÃO INFALÍVEL

### **O que torna sua comunicação eficaz e faz de você um bom orador?**

O objetivo da live de hoje foi apresentar pontos que farão você se posicionar de forma clara, óbvia e que convença não só seus clientes, como também todos que param para te ouvir. Aliás, alguém presta atenção em você?

Vale a reflexão:

Como esperar que o seu público entenda e se interesse pelo que você comunica, se nem você está interessado?

O desejo principal da comunicação, é apresentar suas ideias para um público e, além disso, que essas ideias transmitidas fiquem fixadas na cabeça dessas pessoas.

Em 2015 um desejo martelava em meu coração sobre publicar um livro. Tentei inúmeras formas - quando eu quero, ninguém me para. E eu sou insistente - e fui negado várias vezes. Enviei e-mail para a Rosely Boschini (CEO da Editora Gente), só que eu não sabia como expressar sobre o meu desejo de lançar o livro e fui ignorado. Fiquei 5 anos tentando, até que um belo dia ela me chamou e disse:

**“Joel, eu sinto que você é um cara bom, tem postura..., mas, eu não sei ONDE você é bom, porque não entendo o que você fala!”**

Quando ela me disse aquilo da forma mais certa e atenciosa, eu entendi que:

Como eu mostro que sou bom em alguma coisa, se eu não estou apresentando resultados? Se as pessoas não param para me ouvir?

Atenção é o novo petróleo. Porque quando você tem a atenção, você tem o que vale - que é a forma de transmitir de maneira clara a suas ideias.

As pessoas não têm a mínima obrigação de entender o que você fala, muito menos em adivinhar a sua mensagem. Se você quer ter resultados na sua vida profissional e pessoal, saber se comunicar também é o caminho. E o que você pode fazer hoje para se comunicar para sempre?

Hoje, eu tenho não somente um livro, mas sim dois que foram lançados pela Editora Gente e viraram Best Sellers.

Como eu sempre falo: O segredo está no resultado e no TREINO. Pessoas que se comunicam bem, estão em vantagem.

Aprender a promover o que você acredita. Aprender a promover o que você comunica.

Nesses anos de mentoria, ministrando palestras, aulas, incontáveis vezes pessoas me procuraram para gerar uma conexão comigo, mas não conseguiram. O motivo? Medo. Segundo o que as pesquisas apontam, 60% dos Brasileiros têm pavor de se expor e falar em público e apenas 8%, sabem se expressar plenamente. Acontece que, hoje em dia, embora as relações por meio das mídias sociais pareçam ter tomado conta do mundo, ainda se destaca aquele que melhor se comunica, pessoalmente. Aquelas que não se destacam, é porque sentem medo de falar.

E como vencer o medo? Parece simples, mas 99% das vezes a confiança é a resposta e 1% está na paixão. Um bom orador é aquele que está conectado emocionalmente e que não tem medo de ser vulnerável. As pessoas não conseguem se comunicar porque tem medo de falhar.

Uma maneira de melhorar essa sensação é evitar, durante uma apresentação, procurar o apoio de pessoas que estão ouvindo o discurso, negativa ou positiva, é um erro comum. O respeito por parte da audiência é uma consequência da relação consigo mesmo.

## **DICA!**

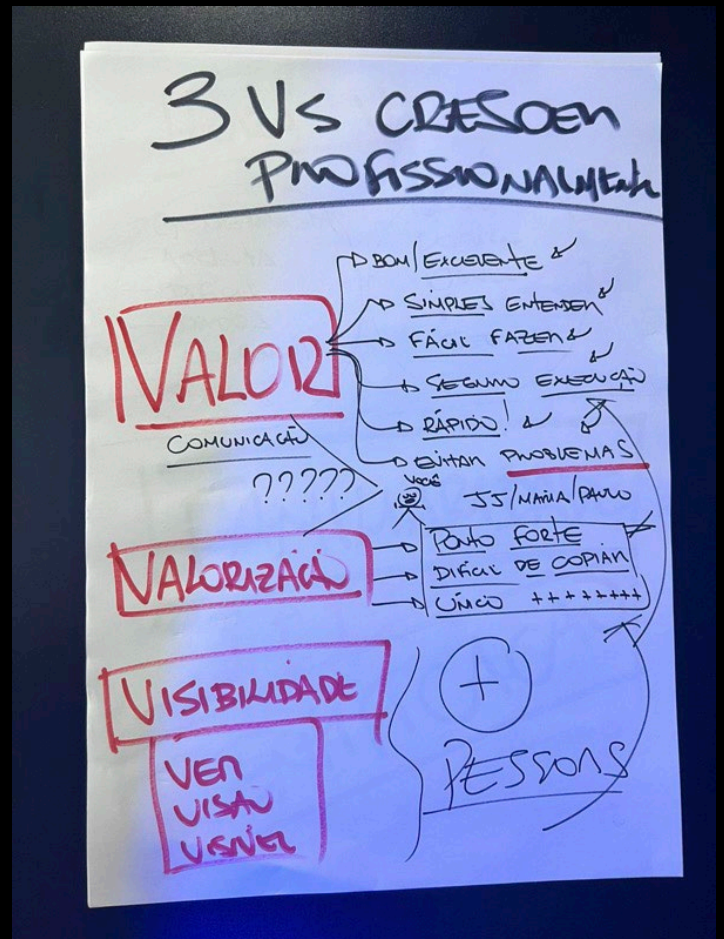
### **Principais dicas para perder o medo de falar em público:**

- Prestar atenção nas falas de outras pessoas durante a conversa;
- Treinar discursos sozinho;
- Pedir para algum conhecido escutar o seu discurso;
- Se manter informado sobre assuntos variados.

Você está se comunicando o tempo inteiro. Seja pela forma como você se veste, pela sua organização no ambiente de trabalho... porque a comunicação verbal também apresenta os seus resultados e te faz ficar conectado com pessoas que se identificam com a sua forma de se expressar.

**Organize seus pensamentos - para fluir nas palavras. O requinte da comunicação tem que ser óbvio.**

A comunicação apresenta 3 V's para o seu trabalho:



1. Valor - o que você faz é bom e é simples de entender?
2. Valorização - As pessoas valorizam o que você faz? Ninguém dá importância para o que não tem valor. Por isso, se o seu negócio está sendo notado, ele também é valorizado e tem que ter/ser:
  - Ponto forte
  - Difícil de copiar
  - Único.
3. Visibilidade - Tem que se colocar de forma aparente para que outras pessoas vejam o seu trabalho.

**O OBJETIVO DA  
COMUNICAÇÃO  
É FAZER VOCÊ  
AGIR**

@JOELJOTA