

Dinâmicas de



expressão e

comunicação

Altierrez dos Santos



Dez princípios
QUE APLICO
nas minhas
PALESTRAS



NESTE CURSO O OBJETIVO

é maior do que o sucesso pessoal e profissional, mas também os inclui:



O APOSTOLADO

Por qual **razão**
desenvolvi este
CURSO?

- 1. Pela necessidade de nossa comunidade.**
- 2. Pela maturidade de nossa comunidade.**
- 3. Porque quanto melhor comunicarmos, mais a Igreja vai crescer.**

Lembremos que:

**A comunicação é o
mais importante pilar
da evolução humana.**

OS DEZ PRINCÍPIOS

10. CATIVAR

com simpatia, naturalidade e linguagem simples e direta. A maior prova de "autoridade" é a naturalidade e domínio sobre o tema. As pessoas são convencidas, estimuladas e agem baseadas em algo que vai além das simples palavras.

9. CONECTAR

Você está aprendendo com os outros, não apenas falando com eles. Escute o que as pessoas estão dizendo. Isso não apenas vai lhe dar mais detalhes sobre o que está sendo discutido, como também mostrar respeito e construir conexões.

8. USAR AS 4 FAIXAS

Há quatro “frequências” em que os seres humanos se comunicam, movem-se e convivem. Elas estão interligadas:

- comunicação verbal;**
- comunicação não-verbal;**
- comunicação escrita;**
- comunicação visual.**

7. TRANSMITIR CONFIANÇA E SINCERIDADE

Quando as pessoas sentem que o líder é uma pessoa de integridade e confiança, elas levam a mensagem muito mais a sério e abraçam a causa. Descobri que desenvolver a confiança não é uma opção e que credibilidade vem da consistência.

6. PRATICAR RESPEITO E LEALDADE

Isso vai gerar uma retribuição na mesma intensidade. As pessoas possuem necessidade legítima de vincularem-se a causas e projetos nobres, mas sobretudo buscam respeito e lealdade.

5. NÃO EXISTE FÓRMULA PRONTA

O que existe são duas coisas

1. a habilidade de conhecer e entender seu público;

2. a capacidade de falar adequadamente com ele.

4. AUTOCONFIANÇA, SINAL DE LIDERANÇA

**Ausência de
autoconfiança neutraliza
a fala, aprisiona
pensamentos e pode
congelar a nossa
capacidade de se
comunicar.**

**3. NA PORTA DO
CORAÇÃO USE A
CHAVE DA EMOÇÃO**

Não se trata de manipular ou se aproveitar das emoções das pessoas, mas de ajudá-las a conectar-se com os princípios que são importantes a elas. Além disso, a emoção é parte do processo cognitivo.

2. CONTE HISTÓRIAS, CRIE MEMÓRIAS

Recurso poderoso para se comunicar e atingir níveis inconscientes do interlocutor. Nosso cérebro é neurologicamente estruturado para prestar atenção em histórias, desde a infância. A mente humana é visualmente orientada pela imagem-imaginação. Poucos usam bem este recurso.

1. UMA DOSE DE
OUSADIA UM POUCO
POR DIA

**Vá até suas
fronteiras, pois elas
mostrarão que
você é maior do
que imaginava.**

CONCLUSÃO

**LIDERAR É
COMUNICAR**

O que não te
desafia não te
transforma!

MUITO

OBRIIGADO!



**Estou no meio
de vós como
aquele que
serve (Lc 22,27).**

www.ALTIEREZdosSantos.com