

Curso De Linguagem Corporal Com Paulo S Rgio De Camargo

Curso De Sedução RápidaClube de Autores

Você já se pegou pensando... “O que preciso mudar para ter melhores oportunidades de crescimento?” Mas fica com medo de mudar a forma como atua porque “apesar de não gostar do que faço, sou reconhecido”... Ou “Não sou bom o suficiente para assumir novos desafios”, ou “Se não der certo, não terá volta”. Para ajudá-lo neste desafio, reunimos, neste livro, líderes, empreendedores e empresários, que vão compartilhar suas experiências, através de artigos, de forma a inspirá-lo a se tornar mais confiante, para que esteja preparado para enfrentar os desafios do caminho rumo ao sucesso pessoal e profissional e a liderar no seu dia a dia, ou liderar a sua própria vida. As principais áreas de desenvolvimento da liderança estão presentes neste livro. Capítulos que tratam sobre autoconhecimento, ferramentas para potencializar seus talentos, inteligência emocional, skills e competências dos líderes, comunicação, feedback, como engajar uma equipe, você é seu modelo de negócio, Lider Coach, Líder Ágil, Líder Transformador e Líder Situacional. Os coautores compartilharam as suas expertises para ajudá-lo a alcançar o sucesso profissional, e a se tornar um verdadeiro Líder Empreendedor.

Há algum tempo, venho percebendo, por meio de conversas com educadores, psicopedagogos e profissionais relacionados à educação, uma preocupação constante em promover nas crianças, desde a Educação Infantil, um conceito que vai muito além de habilidades consagradas, como o raciocínio lógico-matemático, a seqüenciação ou a apropriação da escrita: a socialização. Ao se referir às relações humanas, essa temática estabelece um vínculo direto com a capacidade que os indivíduos têm de viver em sociedade e de aceitar a diversidade de pensamentos, de experiências e de repertório existente. E, ao ser discutida – e até incentivada em sala de aula –, verifica-se a preocupação que as instituições de ensino estão tendo em fazer as crianças passarem, acima de tudo, a respeitar o fato de que os colegas podem ter opiniões distintas, verificarem que certos amigos sabem mais sobre determinado assunto e perceberem que, no diálogo entre as dificuldades e as qualidades de cada um, todos aprendem e saem ganhando. Este conceito, se bem estabelecido, é levado para a vida toda, e permeia os relacionamentos familiares, entre amigos e profissionais. Afinal, poucas são as pessoas que nunca enfrentaram uma dinâmica em grupo ou que não precisaram “negociar” nada com os pais durante a adolescência, não é mesmo? Por isso, acredito que a socialização é uma forma de inserir-se no mundo e de ter a dimensão de que outras pessoas também o fazem. E, no fim, é isso que permite o crescimento da sociedade, nos faz ampliar os horizontes e mostra que a nossa evolução depende, também, da predisposição para evoluir. Dentro dessa idéia, jargões como “uma andorinha só não faz verão” ou “a união faz a força” não parecem ser tão senso comum assim.

Este eBook é um material ímpar e exclusivo para **PROFISSIONAIS DE VENDAS** em Faculdades, Escolas Técnicas e Profissionalizantes. Todo o conteúdo é fruto de 7 anos de experiência na área Comercial nessas Instituições de Ensino e foi elaborado para ser algo simples, direto e principalmente prático. O livro possui 121 provocações (em forma de "tweets") que produzem um "incômodo" em quem lê, despertando para ação! Todo o objetivo do material é ajudar esses profissionais a Vender Mais e Melhor independente de como esteja o mercado! O conteúdo deste material é algo **NOVO** no mercado de Educação e raro para esse público profissional, o que torna este eBook em algo realmente exclusivo.

Apostila - material de acompanhamento para o Curso presencial **ORATÓRIA EMPRESARIAL - TÉCNICAS PARA FALAR EM PÚBLICO**

A obra aborda a utilização do recurso da análise comportamental na observação da linguagem corporal dos pacientes deitados em seu leito, a fim ampliar as possibilidades de extrair as melhores informações possíveis, de sujeito/paciente, potencializar o processo terapêutico e proporcionar ao profissional de saúde mais uma ferramenta no seu instrumental de acompanhamento clínico.

Estudantes amedrontados ante as apresentações de trabalhos frente à banca de examinadores. Professores com muito conhecimento, mas sem didática adequada. Advogados que paralisam seus pensamentos nas sustentações orais. Pastores cujos destinatários não entendem suas mensagens. Diretores corporativos que ficam nervosos quando tomam a palavra durante as reuniões. Políticos que não sabem conduzir assertivamente seus discursos. Palestrantes que se perdem em suas apresentações. O que eles têm em comum? Necessidade de encantar seus ouvintes! Por vezes, pessoas deixam de ter ascensão profissional por conta de dificuldades em se expressarem em público. A razão disto é o medo de falhar. Desta forma, ao aprimorar sua fluência verbal, desenvolvem-se qualidades atreladas à liderança, poder de síntese, persuasão e criatividade. As técnicas de oratória aperfeiçoam ainda a linguagem não verbal, promovendo o uso adequado da postura, gestos, expressão facial, além de elevar autoestima e desenvolver a autoconfiança. A utilização das ferramentas disponibilizadas nestas páginas permitirá ao leitor o encantamento de sua plateia. Entretanto, este livro não é destinado somente para estudantes, professores, advogados, pastores, diretores, políticos e palestrantes, mas a você que quer encantar pessoas!

Pioneira no campo da expressão corporal, Lola Brikman comemora quase três décadas do lançamento de sua obra-prima com uma edição revista e atualizada. Aqui, ela revê alguns conceitos e acrescenta novas experiências adquiridas em décadas de docência. Sempre baseada na ideia de que o movimento pode expressar a personalidade dos seres humanos, ela produz um trabalho original, socialmente relevante e de grande beleza.

Este é um livro texto do curso sobre eneagrama e persuasão. Eneagrama refere-se a um símbolo de nove pontas que, como modelo gráfico, distingue, ordena e correlaciona nove qualidades que são assumidas como fundamentalmente aceitas. Nosso objetivo é mostrar e popularizar a existência de uma ferramenta para interromper as reações automáticas da personalidade por meio da conscientização. Quanto mais se percebe as reações mecânicas de nossa personalidade, menor a identificação com elas e maior a liberdade. Os autores deste livro de bolso se colocam a disposição para aclarar dúvidas ao tempo em que oferecem uma abordagem inovadora e integral para colocar este modelo em termos sistêmicos.

Simples, direto e prático, este livro é o resultado de mais de 10 anos de pesquisas de Giovanni Mileo em PNL - Programação Neurolinguística, Neurociência, Linguagem Corporal, Psicologia e de sua experiência em inúmeras horas de palestras e treinamentos. Enriquecido pelo belo trabalho de fotografia de Mauro Campos, esta obra além de incrível é imperdível. Leia, pratique e dividas estas informações. Você perceberá que o mundo a sua volta naturalmente ganhará mais cor e mais vida e seus resultados serão cada vez melhores.

Domine as ferramentas da inteligência militar e saia vitorioso no campo de batalha dos negócios Agentes dos serviços de inteligência devem saber convencer as pessoas,

coordenar ações e melhorar o desempenho de suas equipes. Nos negócios, independente de você estar negociando um contrato, tentando vender uma ideia ou analisando um novo mercado, as mesmas habilidades darão a você uma enorme vantagem. Muitas das estratégias de coleta e análise de informações que levam à vitória em guerras veladas ou ostensivas também podem ser utilizadas para executar fusões, selecionar e atrair os melhores talentos, bem como mobilizar equipes para criar novas iniciativas de negócios. Ao desenvolver essas habilidades, você poderá interpretar comportamentos e influenciar pessoas, de modo a conseguir se sair bem em qualquer negociação, reunião ou "missão" de levantamento de dados. Repleto de estudos de estratégias e insights fascinantes baseados nas duas especialidades dos autores " como interrogadores e como executivos ", este livro é um guia fascinante e prático para vencer as batalhas no mundo dos negócios. "Um sólido manual com lições de valor inestimável para lidar com as pessoas nos serviços de inteligência, na forças armadas, no setor público " e, sem sombra de dúvida, no mundo dos negócios". OLEG KALUGIN, ex-general da KGB

O sucesso na carreira profissional é uma jornada cheia de imprevistos e de surpresas. Às vezes boas, às vezes nem tanto. Como qualquer jornada, a do sucesso também começa com um bom planejamento. É o conhecimento básico que deve ser adquirido. Por isso, escolher o curso errado, ou não dar a devida atenção aos estudos, já não é um bom começo. Em seguida, chega a hora de botar o pé na estrada. Preparar um currículo. Montar uma boa rede de relacionamentos. Saber se comportar em entrevistas. Conseguir o primeiro emprego. E ir aprendendo aquelas coisas que a escola não ensina, como a habilidade para se relacionar bem, ou a capacidade para influir e liderar, antes mesmo de ter um cargo. A jornada é longa e exige muitos cuidados, além de atualização constante. Mas a boa notícia é que o sucesso estará ao alcance de todos aqueles que souberem tomar as decisões certas nas horas certas. Esta coleção pretende mostrar que o sucesso não está no ponto onde sonhamos chegar. Está em cada um dos passos que vamos dar.

Abordando o trabalho da bailarina e coreógrafa Angel Vianna - uma das mais importantes referências na área de corpo, movimento e artes cênicas -, esta obra faz um paralelo entre o trabalho corporal de Angel e a formação do ator. Entre os temas abordados estão as técnicas criadas pela bailarina, sua prática pedagógica, os cursos oferecidos por ela e o uso da criatividade e do movimento no teatro.

Este livro aborda a trajetória do Grupo Teatro do Movimento (GTM), companhia de dança fundada por Klauss e Angel Vianna em 1976, no Rio de Janeiro. Considerada uma das precursoras da dança contemporânea carioca, influenciou toda uma geração de artistas e coreógrafos. Contextualiza o GTM perante as políticas culturais da época que possibilitaram sua gênese e circulação. Retraça e analisa obras e parcerias com artistas como: Lourdes Bastos, Lola Brikman, José Possi Neto, Oscar Araiz e Angel Vianna. Apresenta a pesquisa Significado e função de uma linguagem gestual, coordenada pelos Vianna, e suas imbricações no GTM. Revela, por fim, à dança brasileira, procedimentos técnicos e criativos sob os auspícios de Angel Vianna. Contém cronologia e fichas técnicas.

Será que é mesmo possível acender as chamas do amor em até 90 minutos? Neste livro, você descobrirá que é realmente possível que duas pessoas se apaixonem em 90 minutos ou menos, e aprenderá técnicas de comunicação e gestos que o ajudarão a conquistar o homem ou a mulher dos seus sonhos. Quando Nicholas Boothman publicou seu primeiro livro Como fazer as pessoas gostarem de você em até 90 segundos, as pessoas pensaram que era uma teoria maluca e superficial, até perceberem que realmente decidimos se gostamos ou não de alguém nos primeiros dois segundos em que a conhecemos. Após esses segundos iniciais você já está no caminho para transformar uma primeira impressão em uma relação duradoura. De forma, às vezes, consciente as pessoas com habilidades sociais enviam sinais por meio da linguagem corporal de forma que as outras pessoas gostem, confiem e sentem-se confortáveis ao lado delas. Você pode aprender a expressar-se de uma maneira mais eficaz e conquistar tantas pessoas como àquelas que você admira.

Fruto de mais de 15 anos de pesquisa sobre o tema, este livro trata da linguagem corporal e, especialmente, da mentira. O objetivo é revelar ao leitor um meio prático de reconhecer as mentiras, lidar com os mentirosos e evitar as armadilhas que as mentiras impõem em diversos contextos: em casa, na escola, no ambiente de trabalho, na política. O tema é tratado tanto do ponto de vista científico como do prático, com exemplos do dia a dia das pessoas, mostrando desde os motivos pelos quais elas mentem à identificação da mentira por meio da observação da linguagem corporal. O autor não imprime um tom moralista, mas defende que não se constrói algo bom com base na mentira.

O livro é dividido em três partes: • Elementos do projeto de pesquisa do TCC • Orientações na elaboração de artigo científico e monografia, como trabalho final da pesquisa • Orientações para a produção da apresentação e da defesa oral do TCC Espera-se que esta obra possa atingir seu verdadeiro propósito e que as dificuldades e limitações na produção do texto científico sejam dirimidas.

"Faça leitura corporal em relacionamentos e paqueras e descubra tudo o que as palavras não expressam!" Neste manual você observará técnicas e posturas corporais, que o levará a compreender e descobrir o interesse do sexo oposto. Verá como se aproximar e como aumentar suas chances na conquista e como interpretar certas situações. Conduzirá o leitor à compreensão de seu companheiro, até mesmo, refletindo um aumento em seu poder de sedução. O mestre em comunicação, Practitioner, Master e Trainer em PNL, professor Sergio Enrique Faria, esclarece o que é a Programação Neurolinguística e como suas poderosas técnicas podem ser utilizadas para negociar e vender mais e melhor. São descritas as etapas do processo de vendas, os critérios que as pessoas mais utilizam para tomar decisões, e a importância de identificar os diferentes estilos de pensamentos dos clientes e negociadores. Também são apresentados gatilhos mentais e explicadas algumas das principais ferramentas de comunicação e persuasão da PNL, como os sistemas representacionais, o

metamodelo de linguagem e o rapport. De leitura fácil este e-book é recomendado para líderes, comunicadores, negociadores e vendedores de produtos, serviços e ideias que desejam conhecer o mundo da PNL e as mentes de seus clientes.

(Continuação) Analisa e discute o processo de criação da peça L'arlecchino, por Dario Fo, para a Bienal de Veneza de 1985, que revela uma releitura original da Commedia dell'arte e da personagem; e a montagem de Arlecchino, realizada por Neyde Veneziano, com os alunos do curso de graduação do Departamento de Artes Cênicas da Unicamp, em 1988, da qual participei como ator. Por último, analisa o processo performativo de criação do texto e da cena em Dario Fo, que se baseia no jogo da improvisação, na linguagem corporal, na gestualidade do ator, na função da máscara, no uso do grammelot e dos dialetos, na criação de textos-roteiros, na relação direta com o público (através do prólogo) e na releitura satírica de textos clássicos, medievais e bíblicos (dos evangelhos apócrifos).

Nos últimos anos, o tema da linguagem corporal disseminou-se extraordinariamente pelo Brasil, quer pela publicação de novos livros e artigos, por entrevistas na mídia ou pelo surgimento de bons profissionais na área. No setor empresarial, é crescente a contratação de especialistas em linguagem corporal para treinar e avaliar líderes. Profundo estudioso do assunto, coach e palestrante de sucesso, Paulo Sergio de Camargo oferece neste livro ferramentas práticas para entender o poder da linguagem corporal e utilizá-la para exercer a liderança de modo eficaz. Além de abordar a importância da empatia e da comunicação não verbal no cotidiano das empresas, o autor analisa, entre outros, temas como atitude, postura, gestos de conexão e de falta de conexão, linguística textual e o poder da apresentação pessoal. Ilustrando seus ensinamentos com exemplos reais de líderes nacional e mundialmente conhecidos, Paulo Sergio une teoria e prática de forma magistral.

Este livro apresenta um panorama inestimável de inovações na educação corporativa, mostrando formas transformadoras e contemporâneas de ensinar e aprender nas organizações, por meio de estratégias (cri)ativas, microaprendizagem, ambientes imersivos, trilhas personalizadas, atividades gamificadas e design instrucional orientado a dados, entre outras práticas. Oferece, também, subsídios para você encomendar ou desenvolver soluções educacionais inovadoras, combinando os fundamentos do design instrucional (DI) com as abordagens do design thinking (DT) e do design da experiência de aprendizagem (LXD). Conta com casos reais e relatos inéditos de gestores da inovação de renomadas instituições, como Fundação Dom Cabral (FDC), Universidade Petrobras (UP) e Universidade Bradesco (UniBrad), com os quais certamente você irá se inspirar e encontrar os caminhos para conquistar a excelência na educação corporativa. É o livro que faltava para aprender como aliar, com agilidade e perspicácia, estratégias inovadoras de ensino a novas tecnologias educacionais na corporação em que você atua.

Este livro ensina os princípios básicos da etiqueta empresarial e defende a tese de que, para se conquistar uma carreira bem-sucedida, é importante saber tratar as pessoas com respeito, consideração e cordialidade, além de ser capaz de portar-se adequadamente em qualquer situação ou ambiente. A obra aborda a etiqueta de uma maneira prática, voltada para o desenvolvimento de - habilidades interpessoais; uma imagem de profissionalismo; um comportamento estético. Combina ficção e teoria, o que é inédito em livros do gênero, ao mostrar a importância da etiqueta para o sucesso no mundo corporativo. Dessa forma, a leitura se torna agradável e enriquecedora, promovendo simultaneamente a sensibilização e a informação do leitor. O livro narra a história de três executivos de uma empresa familiar de médio porte que estão prestes a fechar uma joint venture com uma empresa inglesa. O principal executivo sabe que não bastam conhecimentos técnicos para atingir este objetivo. Habilidades interpessoais e uma imagem de profissionalismo são fundamentais. Para tanto, ele contrata os serviços de uma consultora de etiqueta, para ensinar-lhes como se comportar perante todas as situações no ambiente corporativo, como reuniões, vestuário, uso do celular, refeições de negócios, eventos sociais e contato com estrangeiros. Com esta narrativa, a autora cria o núcleo de ação que guia o leitor entre as gafes e os acertos no exigente mundo globalizado.

Curso de Sedução Rápida

Entrevista de Emprego - Faça a escolha Certa , mostra a realidade nua e crua do que é necessário para se adequar e obter a vaga de emprego que você tanto almeja. O livro contém 208 páginas de pura excelência. Pesquisas realizadas mostram que mais de 95% dos candidatos a uma vaga de emprego não estão preparados. Sucesso não é uma questão de sorte, para se ter sucesso é preciso estar preparado (a). O livro traz um vasto conteúdo de informações, como também mais de 150 perguntas e respostas que foram elaboradas minuciosamente para proteger o candidato (a) e coloca-lo (a) passos à frente dos seus concorrentes. Na sessão de perguntas e respostas, tudo foi elaborado com detalhes. Durante anos de pesquisas, chegou-se à conclusão que existem pontos cruciais e conhecimentos que o candidato (a) precisa conhecer para ser um vencedor (a). Adquira agora mesmo a sua obra e avance para o sucesso.

A comunicação do corpo; Os sinais do corpo: sua natureza e seu significado; A linguagem corporal e a vida ocupacional; A comunicação de atitudes, emoções e a personalidade; Mentir: revelar ou omitir informações.

Esta obra apresenta um método de locução que trabalha os aspectos fisiológicos da fala, as técnicas de oratória e a interpretação de textos, além de tratar dos processos que envolvem a comunicação como um todo. Aborda a importância da linguagem não verbal; a importância do estado emocional nas representações internas da realidade; a palavra como fator atenuador e intensificador de emoções; a necessidade de analisar e ampliar o vocabulário; a importância da comunicação interpessoal nas empresas; dentre outros. Além da parte teórica, traz exercícios respiratórios, de relaxamento, de projeção e colocação da voz, de articulação de fonemas e palavras e inclui textos para treinamento de leitura e interpretação.

todo mundo é especialista (ou suficientemente experiente) em pelo menos um corpo de conhecimento. Não importa o que é. Talvez você saiba cantar um pouco melhor do que todos os outros, talvez conheça o caminho da quadra de basquete, talvez tenha descoberto uma maneira de correr um pouco mais rápido ou talvez saiba ganhar dinheiro com o Twitter ou o Facebook e outras redes sociais. Independentemente de com quem você esteja lidando, todos

têm pelo menos uma área de especialização.

[Copyright: 490c7a21160d06a298f8cf0228e49401](#)