

QUER VENDER?

Desperta o Zé!

O segredo da comunicação em síntese.



Wandy Rocha

QUER VENDER?

Desperta o Zé!

O segredo da comunicação em síntese.



Wandy Rocha

Direitos reservados desta edição para Instituto Wbr

Diagramação: Equipe Instituto Wbr

Revisão ortográfica e gramatical: Rosana Franco

r.m.franco@uol.com.br

Imagens compradas do Freepik

Rocha, Wandy
Quer vender? Desperta o Zé! O segredo da comunicação em
síntese.

1ª Edição - Wandy Rocha Campinas-SP

2017

46 p. il. Colorido; 14x21 cm

1. Neuromarketing. 2. Linguagem Corporal. 3. Mentoria.
4. PNL.

I.Título, II. Autor.

Não existe o impossível, uma vez que ele é uma crença. Crenças mudam de acordo com a nossa disposição em agregar o novo.

O impossível existirá apenas e somente enquanto nós acreditarmos nele. Este livro é exatamente sobre isso. Libertemo-nos de nós mesmos e conquistemos o nosso direito de ir muito além do máximo de nossas vidas.

Wandy Rocha
Mentor



Agradecimentos

Amo profundamente esta parte de cada livro que escrevo. É o momento de ficar pleno e consciente de que ninguém faz nada sozinho.

Gratidão aos líderes da Jeunesse Brasil Karina Falsarella, Rosana Franco, ao casal Cinthia e Ricardo Chiari por terem sido a fonte de inspiração deste livro em uma pizzeria na cidade de Campinas-SP, por volta das vinte e três horas, após um evento de mentoria coletiva. Conversando informalmente eis que o *boom* aconteceu e aqui estou, escrevendo meu décimo oitavo livro.

Gratidão aos mentorados que têm acreditado no trabalho da mentoria coletiva e me despertado enquanto mentor, para ir muito além. Ser exemplo de caminhada ajuda a despertar aqueles que ainda estão presos em crenças limitantes. Gratidão pelo combustível de suas presenças em minha vida.

Gratidão ao meu editor Leandro da editora Ledriprint que aceitou receber a proposta de publicar este livro em apenas uma semana, o qual estou escrevendo neste momento e que deverá ser enviado a ele ainda hoje (gargalhadas).



Dedicatória

Dedico esta obra, certamente, a minha amada mãezinha Aydeé Rocha, que está no céu que a sua fé desenhou e que faria noventa e dois anos no dia seis de dezembro de dois mil e dezessete, ou seja, ontem. Feliz aniversário, mãe. Eis o seu presente como reverência a ter sido a grande mulher por detrás deste homem perseverante no bem, que foi forjado nas dificuldades que a vida sabiamente proporcionou.

Dedico também aos meus irmãos Marco Antonio e Márcia, por estarem sempre presentes da forma como a mamãe nos criou, pois, acima de todas as naturais diferenças que temos, fomos desenvolvidos com uma forte base de valores fraternos, frutos da dedicação de nossa matrona referência. Gratidão por estarem solidários com meu esforço em ser um homem de bem e para o bem comum, apesar de me reconhecer falho e limitado. Por isso mesmo, fazer o bem fica mais fácil, ao vigiar para que o nosso lado escuro não se manifeste. Negá-lo é dar-lhe a capacidade de agir sem que percebamos, ou seja, inconscientemente.



Índice

08

Introdução.

12

O Zé.

17

Comunicação em síntese.

21

Vendas versus Fidelização.

24

Conhecimento eclético.

28

Leitura Corporal.

36

Considerações finais.



Introdução

Mais um livro nasceu, fruto de um impulso que foi dado aos nossos mentorados em um processo de mentoria coletiva. O bônus de uma das sessões seria publicar um livro de imediato, sem muita pesquisa ou programação prévia, ou seja, colocar-se para fora.

Findada a mentoria, ocorrida ontem, dia seis de dezembro de dois mil e dezessete, fomos a uma pizzeria em Campinas-SP para lachar antes de irmos para casa. Eu estava reunido em um papo informal com os líderes da Jeunesse Brasil Karina Falsarella, Rosana Franco e o casal Cinthia e Ricardo Chiari quando houve um estalo em minha mente. Um livro inteiro desceu via *download* direto da biblioteca dos *webanjos*, como já havia ocorrido em muitos dos dezessete livros que publiquei.

Primeiro, como sempre, veio o nome e depois uma avalanche de páginas inteiras escritas em minha mente. O Zé nasceu a partir de uma história sem autor que viralizou na internet, mas que serviu de inspiração para uma estratégia de vendas super ampla, original em sua forma e ostensiva em seus resultados. O pulo do gato não está na história em si, mas no que foi feito a partir dela.

Falaremos sobre isso mais à frente e você compreenderá como um elemento aparentemente sem conexão, pode virar um super produto como este.

Este livro, embora esteja sendo escrito de forma intuitiva, é o resultado de vinte anos de experiências combinadas, com muita atuação de campo em diversas áreas diferentes. Minha mãe deixou um legado de “fazência” para todos os seus filhos e posso dizer com segurança que essa sempre foi minha métrica de vida.

Este livro é o exemplo disso, pois teremos um evento em uma semana e tenho que entregá-lo pronto e diagramado para a editora hoje. Assim, ele poderá ser lançado e vendido em um evento que fala exatamente sobre este assunto.

Aqui você vai receber uma série de metaprogramas que farão sua mente ir além, assim como acontece em nossa mentoria coletiva onde pessoas de todo o Brasil e de fora dele estão despertando o Zé.

Estou em uma forte transição, pois esta semana estive em minha agência, Youandus, e conversando com seu fundador, Fred, decidimos fazer uma recolocação de marca e mudar tudo. Retirei meus sobrenomes e, a partir de agora, sou apenas Wandy. Este livro está inaugurando esta nova fase. Quando pesquisamos o domínio www.wandy.com.br, ele estava disponível, ou seja, estou no caminho certo.

Hoje eu sou Presidente Fundador da Sociedade Brasileira de Leitura Corporal, mas minha imagem ficou estigmatizada apenas como especialista em leitura corporal, consultor do jornal *O Globo* em análises de vídeos polêmicos, tais como; Neymar PSG, depoimento do Ex-Presidente Lula e Marcelo Odebrecht. Mas, sou também mentor com um produto chamado Mentoria Coletiva, que reprograma mentes utilizando metaprogramas originais e inéditos. Fui um pesquisador na área da saúde complementar e desenvolvi a Campanha Brasil Saudável, que propõe eliminar até oitenta por cento dos sinais e sintomas percebido pelas pessoas, apenas com a ingestão de água comum. Fui apresentador de um programa de Web TV onde entrevistei diversas pessoas a respeito de assuntos de interesse público. Sou escritor, palestrante, treinador, orador, colunista etc.

Assim sendo, resolvemos criar o Instituto W.br, que será a entidade certificadora de todos os produtos existentes, ligados a cada uma das capacidades acima citadas. Desta forma, a partir de janeiro de 2018, entra no ar o site www.wandy.com.br e dentro dele o Instituto W.br com um pacote imenso de produtos e oportunidades de crescimento pessoal e profissional, além de parcerias com pessoas incríveis. Lançaremos oficialmente os selos **Amor Corporativo** e **Colaborativismo Civil**, mudando a ótica das inter-relações dentro e fora das empresas, cultivando a paz.

Este livro vai ajudar a despertar o seu melhor, além de mostrar o seu pior. Sim, isso é bom, justamente porque só curamos a ferida que podemos ver. Quem se acha o máximo está tão distante do equilíbrio que não percebe o enorme gasto de energia para acumular ao invés de conquistar o que lhe é de direito em relação ao seu sistema de mérito.

Boa viagem e mande um abraço para o Zé.

Oi, eu sou o Zé.





O Zé

Você deve estar com bastante curiosidade para saber que negócio é esse de Zé, correto? Pois é, vamos elucidar agora esse suspense. A história do Zé vem do popular e não sabemos qual das versões é realmente a real e nem se é real. Contudo, isso não é realmente relevante como perceberá em breve. Assim, vamos contar a nossa versão da história do Zé para sermos originais.

O Zé era homem simples que morava nos arredores de uma cidadezinha do interior do estado de São Paulo. Todos os dias, sem falta, ele aparecia na estrada de terra às seis horas da manhã em ponto e ia até o centro da praça, em frente à igreja matriz. Trazia sempre algumas flores e um toquinho de vela que acendia em um pequeno oratório ali instalado. Acomodava as flores em um pequeno vaso que também havia ali e dizia, em voz alta, diversas vezes “Deus, o Zé tá aqui, viu?” Depois disso, caminhava de volta para a estrada de terra e sumia no horizonte.

Ninguém sabia exatamente onde ele morava ou de onde vinha. Mas, todos o respeitavam e já se baseavam no Zé para saberem quando o relógio marcava seis horas da manhã, pois o Zé era pontual.

Assim foi durante anos a fio, pois não importava o frio, a chuva e o calor, lá vinha o Zé às seis horas da manhã, diariamente, aos sábados, domingos e feriados, dizer “Deus, o Zé tá aqui, viu?”

Um determinado dia, às seis horas da manhã, a estrada de terra estava vazia. As pessoas começaram a comentar e, em breve tempo, toda a cidadezinha já sabia que algo estranho acontecera. O Zé não apareceu. Somavam-se sete horas da manhã daquele dia assombrado pela ausência daquele patrimônio cultural daquela pequenina cidadezinha do interior. As pessoas se organizaram em grupos de busca, pois ninguém sabia onde o Zé morava, afinal, todos os dias ele estava presente com sua simpatia e energia de alma boa. As beatas de todas as religiões se organizaram em vigília e oração intercessória. O padre cancelou a missa das oito naquele dia, pois não havia ninguém presente. Todos estavam mobilizados para achar o Zé. Próximo do meio dia do dia em que o Zé sumiu, todos estavam reunidos na praça central, em frente à igreja matriz, quando ouviram um menino correndo pela estrada de terra gritando...

Bom, esta história será interrompida por enquanto e, em algum momento, nós retornaremos para contar o seu final. Já sei, já sei, ficou com muita curiosidade para saber o que aconteceu com o Zé, correto? Pois é exatamente essa a intenção desta história. Nós acabamos de despertar em você “O Zé”.

Despertar o Zé no seu produto significa estar ciente e consciente do seu valor. Sabendo criar a expectativa no outro de forma magnetizante, terá despertado o Zé e fará com que a pessoa fique ansiosa por mais detalhes, assim como você certamente ficou com essa história do Zé. E, sim, a história continua.

A maioria das pessoas não tem tempo, disposição, interesse etc., para ouvir o que você tem a dizer sobre seu produto. Nós entendemos que existe uma série de técnicas de vendas que podem ser eficientes, mas nenhuma é mais poderosa do que o Zé.

Mas, seria muita prepotência afirmar isso? Não se a explicação for convincente, concorda? Pronto, despertamos mais um Zé. E assim, de Zé em Zé, vamos envolvendo a pessoa até que ela faça a pergunta “Mas afinal, como termina a história do Zé?” Pronto! Acaba de acontecer o que chamamos de inversão neurológica, pois não somos mais nós vendendo o Zé e sim ela comprando o Zé.

Nós somos feitos de programações prévias. Se eu te ofereço o que sua crença acha que você não precisa, então eu passo a ser um incômodo a ser eliminado do seu campo de visão com desculpas esfarrapadas. Mas, se eu desperto o Zé e você pergunta mais sobre ele, ao invés de eu vender, como já dito, é você que está comprando. Neurologicamente, você está disposto a saber mais para poder adquirir meu produto e eu assumo o comando da negociação.





Comunicação em síntese

Bom trabalho! Você despertou o Zé e fez a inversão neurológica. Agora é a pessoa que está interessada em seu produto e perguntando mais sobre ele. Perfeito! E agora? Dá para perder essa venda? A resposta é... sim. E como dá!

O próximo passo para aproveitar esse interesse genuíno em seu produto é aprender a falar em síntese. Isso significa abandonar o velho modelo rígido de falar sem parar durante mais de uma hora, acreditando que é isso que o seu cliente quer. Já diz o mestre meme Facebook “Quem fala muito, incomoda muito e comunica pouco” (autor desconhecido).

Em anos de atuação como mentor, inclusive do Founder Institute - Vale do Silício, observei diversos vendedores perderem suas vendas por falarem demais com foco no que gostariam de ouvir e não no que os compradores desejam ouvir. Falar em síntese é, depois de despertar o Zé com as melhores *tags* do seu produto, se limitar a apresentar, em apenas cinco minutos no máximo (melhor em dois), todas as principais características do seu produto, sem se aprofundar em explicações demoradas e técnicas.

Após despertar novamente o Zé, a pessoa

naturalmente fará perguntas baseadas no seu interesse pessoal sobre o produto. Limite-se a responder somente o que ela perguntar com frases inteligentes, sintéticas, elucidativas e simples (não simplórias). Pode incluir um breve histórico de *cases* importantes do seu produto, sempre pautando pela apresentação sintética.

A síntese é a base da comunicação eficiente e gera o dobro, no mínimo, de conversões do que as apresentações longas, não solicitadas e chatas. Vender é falar na linguagem de quem está comprando. Na PNL se diz que o resultado da comunicação depende da eficiência do comunicador e não da limitação do comunicado. Se ele não entendeu ou não absorveu a informação, a responsabilidade é nossa em achar, entre as milhões de formas, aquela que se encaixa em seu universo de compreensão.

Aprenda a reduzir seus textos, fale na linguagem do outro e certamente será um campeão de vendas. Já sei, você quer um exemplo, certo? OK!

Síntese: Imagine que, somente com o deslocar de uma pessoa até você, seja possível traçar um perfil psicológico profundo, muito próximo da realidade dela. Imagine ainda, poder saber, em tempo real, tudo o que ela está sentindo expresso no seu corpo e, com as perguntas certas, tudo o que ela está pensando. Imaginou? Pare de imaginar, pois é isso que um especialista em Leitura Corporal faz e que você pode

aprender com a maior carga horária do Brasil, com dois livros autorais e um APP exclusivo para estudar se divertindo. Ah! Temos o menor valor da hora aula do Brasil e você poderá fazer esse curso em até dez parcelas sem juros de duzentos e sessenta reais, inscrevendo-se até o dia dezoito de dezembro de dois mil e dezessete. Venha aprender o método que analisou os vídeos de Neymar PSG e os depoimentos de Lula e Marcelo Odebrecht para *O Globo*.

Então? Despertou o Zé esse texto sintético? Gerou conversão? É sobre isso que estamos falando. O próximo passo é esperar você solicitar mais detalhes e fechar a venda.





Vendas versus Fidelização

Muito bem! Aprendeu a despertar o Zé, a falar de forma sintética e direcionada aos interesses do seu *prospect*. Mas ainda falta reprogramar a mente da necessidade de vender com vistas ao pagamentos das contas ou construção do pé de meia. Quando “precisamos” vender com o intuito de bater metas organizacionais ou financeiras (pessoais), perdemos o foco do principal aspecto de um processo de vendas equilibrado, solidário, fraterno e benevolente, ou seja, os interesses e a necessidade do outro em relação ao nosso produto.

Já sei, achou muito piegas falar de fazer o bem na área de vendas. Pois é, mas quando esquecemos que existe um ser humano do outro lado das vendas e que caixão não tem gaveta, passamos a cometer atos que não gostaríamos de fazer para as pessoas que amamos, por exemplo. Quando o outro ser humano se torna uma carteira que vamos limpar, a qualquer custo, nós nos tornamos aquilo que criticamos no mundo. Entendemos que, vendas sem escrúpulos, qualquer um faz, mas fidelização de um cliente a longo prazo é para as pessoas de bem que entenderam o que estamos descrevendo neste livro.

Se aceitar o nosso convite para construir uma sociedade ecologicamente sustentável, com mínimos ganhos para todos os envolvidos, entrará para um dos nossos selos, ou seja, para o **Amor Corporativo**. Nossa métrica é de que, no Mercado de Tubarões, nós seremos os pescadores que utilizam o Amor como isca.

Vemos vendedores predatórios, *spammers*, fazendo mal aos desavisados que caem em sua lábia e comprem coisas que não precisam, por valores desleais e incompatíveis com a realidade etc. Entendemos que, neste mundo, cada um desses atos é um prego jogado para cima e que vai cair em nossas cabeças, cedo ou tarde. Mas, o contrário também é verdadeiro, pois se jogarmos flores ao invés de pregos, serão flores a cair sobre nossas cabeças no futuro.

Fidelizar pessoas é uma arte. É oferecer a elas o que ela precisam, nem mais e nem menos, no momento em que elas precisam, do jeito e na quantidade que elas necessitam, negando a venda se for diferente disso, explicando os porquês. Isso certamente as fará consumir de forma sazonal somente com você, mesmo que tenham que atravessar a cidade, estado e até o país para isso. Nós oferecemos cursos de formação em Leitura Corporal na cidade de Campinas-SP com tantos diferenciais, que até pessoas do sul do Brasil se deslocam seis vezes (seis aulas) para lá. E continuam vindo para outros cursos avançados que oferecemos. Isso é fidelização!





Por mais redundante que possa parecer este capítulo, ele ainda é necessário para despertar a mente do vendedor que vai decolar no mercado.

Se você ainda perde tempo com novelas, lazeres, botecos etc., antes de ter conquistado o seu lugar no mercado, deixando sua marca como profissional de destaque nacional e talvez até internacional, você faz parte de um coletivo de pessoas denominado como “a maioria”.

Já percebeu que somente em nosso país, existem milhões de pessoas formadas em cursos universitários, em diversas profissões e que existem somente cinco ou seis deles em destaque nacional. Somente seis profissionais que o mercado disputa, enquanto “a maioria” se acotovela num mercado competitivo e, às vezes, saturado de ações nocivas, desonestas e prejudiciais.

Isso faz parte de um metaprograma herdado culturalmente através do que podemos chamar de DNA Cultural, provindo de nossos antepassados. Há cem anos, as mulheres tinham em torno de dez a quinze filhos. Imagine você cuidando de dez filhos todos os dias, ao mesmo tempo. Bateu um desespero?

Imagine que há cem anos não havia televisão, *vídeo game* e nenhuma forma de entreter tantas crianças. Foi então que nasceu a educação terrorista como métrica de controle desse coletivo dentro de casa. Foram criados monstros e personagens limitadores da criança, gerando obediência com base no medo, ou seja, deveria dormir porque senão o bicho papão iria pegá-la, deveria jantar porque senão o homem do saco a pegaria na rua, deveria estudar porque senão a mãe contaria para o pai que era o dono do cinto de couro e assim por diante.

Tudo isso foi muito útil para a época, mas, geração após geração, nos tornamos adultos incompletos e aleijados em algumas capacidades. Nosso ego, que é uma criança emocional de apenas sete anos de idade segundo fontes da psicologia, não pode ir além da fronteira vigiada pelos monstros e personagens malignos da nossa infância. Por isso, existem milhões de profissionais acadêmicos em nosso país e apenas seis expoentes em cada uma das áreas de formação. Esses seis profissionais foram além da fronteira vigiada pelos monstros da infância e descobriram um mundo de infinitas possibilidades, nas quais aproveitaram para se destacar.

Como ser um profissional de destaque e vencer estes metaprogramas negativos? Reprogramando a sua mente, obviamente. Aqui, vamos oferecer um caminho alternativo para começar a ampliar a sua

mente, mas uma reprogramação *mindset* deve ser feita dentro de um programa mais amplo. Temos uma reprogramação cerebral chamada Mentoria Coletiva, que despertou e decolou até a Flor do SBT. Ela pode ser encontrada em nossas mídias (opa, mais um Zé).

O principal elemento de uma eficiente e poderosa reprogramação *mindet* é a aquisição do conhecimento eclético, ou seja, provindo de diversas fontes diferentes. Segundo fontes empreendedoras, um especialista tem em torno de dez mil horas em sua bagagem profissional e pessoal.

Assim, a lição de casa aqui é desligar a televisão e se dedicar a obter essas dez mil horas de estudos de forma ostensiva, com o maior volume de informações de fontes diferentes. Aprenda tudo o que puder a respeito do mercado, do seu produto, dos concorrentes, dos clientes, das técnicas etc. Depois, descubra o que ainda não foi feito por nenhum profissional do mercado e desenvolva com o maior número de fontes comprobatórias, trazendo credibilidade para o novo método que estará nascendo. Se sua criança interior gritar para esta lição, então saberá que o que dissemos é realmente a verdade. Se jogue nesta lição de casa e garanto que vai funcionar, pois foi o que fizemos. Pessoalmente, tenho mais de trinta e oito mil horas de estudos autodidatas em vinte anos de dedicação ao bem-estar coletivo, que considero como sendo minha missão de vida.





Como já dissemos, representamos uma escola de formação em Leitura Corporal de renome nacional. Assim, não poderíamos deixar de dar umas dicas importantes para as pessoas da área de vendas. É fundamental entender que uma formação de sessenta horas, que possui dois livros autorais somando mais de duzentas páginas juntos, não pode ser resumida em algumas poucas dicas. É necessária uma formação completa para ser um especialista em Leitura Corporal (olha o Zé aí geeeeente!).

É importante saber que o inconsciente das pessoas nos analisam em tempo integral e, por isso mesmo, a leitura corporal é tão eficiente. Segundo Daniel Kahneman, em seu livro *Thinking fast and slow*, publicado pela editora Farrar Straus & Giro em 2011, somos apenas um por cento conscientes de tudo o que fazemos a vida toda, ou seja, somos noventa e nove por cento inconscientes de tudo o que fazemos. Mas temos o significado de tudo dentro de nós, parte herdada da evolução desde o primata até a absorção natural que ocorre no que chamamos de inconsciente coletivo (saiba mais sobre o inconsciente coletivo no livro que referencia a coleção de Jung, publicado no

Brasil com o nome “*Os arquétipos e o inconsciente coletivo*”, por Maria Luiza Appy, 2011). Por isso, olhamos para um desconhecido e o odiamos ou o amamos. Podemos analisar quem ele é somente olhando para ele. Nós, os especialistas em *Leitura Corporal*, nos alfabetizamos nos sinais que o corpo emite em tempo real e, por isso, interpretamos conscientemente o que nosso inconsciente faz naturalmente.

Vamos dar algumas dicas de indumentária, sinais positivos e negativos com base na linguagem não verbal, sabendo que estamos sendo analisados pelo inconsciente dos outros o tempo todo. Assim eles podem nos comprar antes de comprar o nosso produto se soubermos o que emitir a partir dos seus significados (saiba mais nos livros *Leitura Corporal Integral*, Wandy Rocha, editora Ledriprint, 2017, 1ª edição revisada e *Leitura Corporal Análise de Perfil*, Wandy Rocha, editora Ledriprint, 2017).

1) Indumentária (adote um novo perfil comercial):

- Evite a qualquer custo estampas de qualquer espécie, assim como listrados e qualquer tecido que embaralhe a visão. Esse tipo de roupa tende a ser ora um general montado para a guerra, ora um paredão de defesa emocional. Como o objetivo de um vendedor equilibrado é estabelecer uma comunicação empática, use e abuse dos tons neutros (preto, branco, azul e

marrom) e tons pasteis em tecidos lisos. A mudança será percebida pelas pessoas imediatamente e novos resultados em vendas surgirão em menos de quinze dias.

2) Gestos negativos (não fazer em nenhum momento):

- Cruzar os dedos das mãos sobre a mesa de reunião, em pé ou em uma apresentação como palestrante é visto pelo inconsciente do interlocutor como um gesto de tensão, nervosismo e bloqueio emocional.

- Braços cruzados, exceto se estiver frio, são vistos pelo inconsciente do interlocutor como um bloqueio emocional, uma vez que o tronco está coberto. Experimente cruzar os braços numa fotografia e escrever ao lado as palavras “seja bem-vindo”. Você riu, correto? Pois é, não faz nenhum sentido e ainda assim é a posição preferida dos *Coaches*. Os braços cruzados em frente ao tronco aumentam o tórax e podem impor uma imagem de subjugação sobre as outras pessoas. Se isso é poder para você, então você faz parte do mercado de tubarões e tudo bem se você é feliz assim. Nós preferimos usar o Amor como isca e pescar os tubarões que queiram se juntar a nós, pescadores. O amor é a força mais poderosa do planeta e nada o supera na comunicação empática, que é a única que fideliza seres humanos e não pessoas mecanizadas em compras ganha-ganha.

Viver sem inimigos é muito mais fácil e trocar valores utilitários é muito mais ecológico.

- Mão no bolso é vista pelo inconsciente dos outros como se você estivesse escondendo conteúdos relacionados com o assunto em questão, seja em uma reunião de negócios, vendas ou em um palco como palestrante. É péssimo sinal de inter-relação com vistas a uma comunicação empática.

- Estar em pé em frente ao seu interlocutor e apontar apenas um pé para ele, ou ficar com o corpo lateralizado, é visto pelo inconsciente dele como desinteresse e falta de foco nele. Para onde estiver o nosso umbigo estará a nossa atenção e o mesmo vale para os pés. Fique em frente ao espelho, teste o que está sendo afirmado aqui e confirmará esta informação. Assim, mantenha os dois pés na direção de seu interlocutor e o seu corpo totalmente de frente. Terá, então, estabelecido um forte elo de atenção e conexão.

- Mão fechada em forma de murro, estando você em pé ou com ela em cima da mesa, é visto pelo inconsciente das pessoas como agressividade e tensão. Fique atento, pois incômodos inconscientes montam posições como estas involuntariamente e, se isso ocorrer, as chances de uma interlocução amigável ficarão extremamente remotas.

- Falar com o queixo elevado (acima da linha do horizonte) é visto pelo inconsciente dos outros como um gesto de extremo enfrentamento, arrogância e prepotência. Essa é uma péssima métrica, pois elimina a chance de uma comunicação agradável, uma vez que as pessoas vão reagir de forma semelhante ou se afastar por falta de conexão empática.

- Aperto de mão com a sua palma virada para baixo ou com muita força é percebido pelo inconsciente das pessoas como agressão e subjugação. No mercado de tubarões, isso é visto com bons olhos, com a justificativa de que o mundo é dos mais fortes e mais espertos. Nós respeitamos, mas preferimos pensar que o Amor é a verdadeira força e que já não estamos mais na selva, onde essa lei se aplica aos animais irracionais. Cremos que já podemos ter o amor, o respeito, a solidariedade e a fraternidade, que nada têm de piegas, como métricas das nossas relações comerciais. Afinal, não é isso que pregam as religiões? Como o seu Deus aprova você ser um religioso aos domingos e um tubarão durante a semana? Quando amaremos o nosso próximo? Um aperto de mão vertical, calibrando com a força que o outro apertar a sua mão, desde que não seja alguém apertando fortemente, é empático. Afinal, o aperto de mão deve ser agradável e não uma agressão, concorda?

2) Gestos positivos (faça e observe):

- Mãos se abraçando suavemente enquanto falamos com alguém farão com que o inconsciente do interlocutor reproduza a sensação de abraço da mesma forma.

- Quando observar a pessoa com uma expressão agradável reproduzir uma piscada com os dois olhos, um pouco mais lenta e demorada, isso significa um excelente sinal de aprovação. Para não fazer um sim com a cabeça, o inconsciente o faz através do movimento dos olhos, metaforicamente. Ao ver este sinal, encurte a apresentação e vá para os entretantos e fechamento. Lembre-se de que se falar algo que fira alguma crença do seu interlocutor depois deste sim, pode perder essa aprovação. Portanto, encerre logo, pois ela já comprou.

- Sempre que estiver em uma interlocução, mostre o máximo possível as palmas da sua mão com movimentos que fiquem na linha do tórax. As palmas das mãos simbolizam dentro do corpo para o inconsciente das pessoas e assim sendo, mostrando-se poderá conquistar a confiança delas mais rapidamente. Fotos com posturas abertas, mostrando o tronco e as palmas das mãos, são também excelentes para serem complementadas por um *slogan* dizendo “seja bem-vindo”. Neste caso, a congruência entre o

verbal e não verbal é total.

4) Bônus verbal

- Calibre sua voz, velocidade, respiração, tom etc. com a pessoa que está à sua frente. Lembre-se de que a ideia de sermos autênticos, impondo a nossa loucura ao outro, em vendas, resulta em não fidelizar clientes amistosamente. Se alguém os tratar melhor, oferecendo a mesma coisa, eles vão nos deixar com toda certeza.

Reforçamos que estas dicas são apenas uma pálida parte de um curso com mais de duzentas marcações como estas, com seis filtros de segurança e muita matéria complementar. Temos acima apenas um tira gosto para que você viva a nossa filosofia amorosa e tenha muito mais resultados. Quem sabe, em breve, você poderá estar conosco na formação de sessenta horas na cidade de Campinas-SP (mais um Zé). Treine essas dicas em conjunto com os capítulos anteriores e obterá muito mais resultados em suas negociações, além das mesmas se tornarem mais agradáveis e lucrativas para ambos os lados, de forma ecologicamente sustentável. Eis a semente de um mundo melhor que começa conosco. Por isso, o selo do **Colaborativismo Civil** é tão forte, pois se trata de ser humano cuidando de ser humano, em prol de uma sociedade verdadeiramente amorosa.





Considerações finais

Neste momento, são dezoito horas e cinquenta e um minutos. Este livro, concebido ontem à noite em uma pizzeria, acaba de terminar. A sensação é de mais um filho nascendo e que, seguramente, tem conteúdos libertadores para as pessoas que o segurarem nas mãos. Este breve resumo de uma vida, tem a essência da minha transição e de vários produtos que oferecemos como apoio à construção de uma vida equilibrada, com vistas à evolução coletiva.

Cada pessoa que se liberta desse terrorismo mercantil e agrega o valor de ser humano cuidando de ser humano nos deixa mais próximos do mundo que queremos viver. Sejamos realmente nós a mudança que queremos no mundo, parafraseando o filósofo.

Ah! Você deve estar se perguntando sobre o restante da história do Zé, não é mesmo? Pois é, o livro acabou, você está aqui nas considerações finais e nada de o autor contar o final da história.

A história do Zé nos possibilitou lançar vários Zés ao longo deste livro de forma bastante inclusiva e eficiente, pois você esteve ancorado nesta história o tempo todo. Assim sendo, manteremos essa conexão por mais tempo e a contaremos no próximo livro.

Se você está lendo este livro antes de janeiro de 2018, eis os nossos contatos.

- **Site até janeiro de 2018:**

Sociedade Brasileira de Leitura Corporal
www.leituracorporalbrasil.com.br

- **Site após janeiro de 2018:**

Instituto Wbr
www.institutowbr.com.br

Reforçamos que a Sociedade Brasileira de Leitura Corporal será incorporada pelo Instituto Wbr, nossa certificadora oficial a partir de 2018.

Gratidão pelo carinho da sua atenção.

Feliz Natal! Porque Feliz Natal? Falo isso para todo mundo desde 1996, o ano inteiro. Assim, quando chega no natal, todos estão felizes e com dinheiro no bolso. Ao dizerem Feliz Natal, vão se lembrar do Wandy e, assim, vender espontaneamente nossos produtos. Em janeiro, sempre batemos todas as nossas metas com quase nenhum esforço em vendas.

Feliz Natal

Wandy



**Você não entendeu?
Eu te explico...**

**O livro começa na
página número 1 :).**