

- sem  
**SUFOCO -**

CAP. DEMONSTRA

CAP. DE AMOSTRA

CÉSAR FRAZÃO

FRANCO JUNIOR

- sem  
**SUFOCO** -

COMUNICAÇÃO  
E PERSUAÇÃO  
EM VENDAS

ALCANÇANDO GRANDES  
TRANSFORMAÇÕES COM  
O PODER DA FALA



ALTA BOOKS  
EDITORA  
Rio de Janeiro, 2021

# — sumário —

## parte **UM** MEDOS E OPORTUNIDADES

- 1 • POR QUE O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO É O MAIOR DE TODOS OS MEDOS DA HUMANIDADE, **3**
- 2 • VOCÊ GANHARÁ MUITO MAIS DINHEIRO SE FALAR BEM, **11**
- 3 • O CAMINHO PARA O SUCESSO. INVISTA EM VOCÊ, **19**
- 4 • É POSSÍVEL SER QUIETO, TÍMIDO E FALAR BEM EM PÚBLICO?, **27**
- 5 • COMO DISSIPAR A ADRENALINA E TER AUTOCONTROLE NA FALA, **33**
- 6 • A QUÍMICA DO SUCESSO. CONTEÚDO E HUMOR NA DOSE CERTA, **39**
- 7 • COMO VENDER SUA IDEIA PARA GRUPOS DE PESSOAS, **45**

## parte **DOIS** COMO CONSEGUIR TÉCNICAS

- 8 • O PODER DA FALA COMEÇA COM UM BOM ROTEIRO, **53**
- 9 • APRENDA A USAR OS RECURSOS CORRETAMENTE, **65**
- 10 • DOMÍNIO DE PALCO, SALA E LOCAL DE VENDAS, **75**
- 11 • COMO FAZER UMA APRESENTAÇÃO DE IMPACTO E INFLUENCIAR PESSOAS, **81**

- 12 • TÉCNICAS DE ORATÓRIA. COMO “SE VENDER” E SAIR DA GUERRA DE PREÇOS, **91**
- 13 • A FORÇA DAS PALAVRAS, TOM DE VOZ E GESTOS, **101**
- 14 • ADMINISTRAÇÃO DO TEMPO DA FALA. SEJA ESPERTO, MENOS É MAIS, **109**
- 15 • CONTAR HISTÓRIAS. O SEGREDO DOS MAIORES ORADORES DO MUNDO, **115**

## parte **TRES** EXPERIÊNCIA E PERSUASÃO

- 16 • O INCRÍVEL “CASE” BARACK OBAMA, **125**
- 17 • OS DEZ PRINCIPAIS ERROS A EVITAR, **133**
- 18 • OS DEZESSETE CONSELHOS QUE FARÃO VOCÊ GANHAR DINHEIRO FALANDO EM PÚBLICO, **145**
- 19 • COMO FALAR E CONVENCER CLIENTES CINESTÉSICOS, VISUAIS E AUDITIVOS, **157**
- 20 • ENTENDA E USE GATILHOS MENTAIS DE COMUNICAÇÃO PARA PERSUADIR, **165**
- 21 • TORNE SUA PERSUASÃO MAIS FORTE AINDA, **173**
- 22 • A IMPORTÂNCIA DO SONO NA ORATÓRIA, **179**
- 23 • DEIXE O MELHOR PARA O FINAL. “GRAN FINALE”, **187**
- 24 • NASCE UMA ESTRELA, **193**

## AVISO

Ao final de cada capítulo, você poderá visualizar um conteúdo extra online acessando um QR Code, como neste exemplo a seguir:

Acesse e veja o conteúdo extra exclusivo dos capítulos:



## DEDICATÓRIAS

Dedico este livro a todas as pessoas que escolheram ganhar a vida honestamente por meio da fala, seja vendendo produtos, serviços ou ideias. E às pessoas mais importantes da minha vida: minha querida mãe, Dona Ligia, minha linda esposa, Neliane, meus três amados filhos, Leticia, César e Samara, e a meus irmãos, Claudia e Daniel. Amo vocês!

*– César Frazão*

Vivo das palavras. Das verbalizadas. Mas quando começo a lançar no papel os sentimentos que tenho por tantos membros da família, time e amigos, sinto-me sufocado pela dificuldade. É quase impossível optar por uma procedência, já que foi um verdadeiro esforço de equipe desde o início. Dedico este livro aos meus pais, Luiz e Nazira, à minha família, à minha esposa, Sandra, ao meu time e a todas as pessoas que entendem o quão importante é a comunicação na jornada em busca do sucesso!

– Franco Junior

## AGRADECIMENTOS

Agradeço em especial ao meu amigo e empresário de sucesso Jair, diretor da JFV Eventos, pela fiel amizade de mais de vinte anos e por proporcionar esse elo entre mim e o Franco e abrir tantas portas em minha vida em Minas Gerais. E a Deise, meu braço direito que cuida do meu dia a dia, responsável pelo sucesso de todos os meus clientes e trabalhos. O César Frazão não existiria sem vocês. Muito Obrigado!

*– César Frazão*

Ninguém escreve um livro sozinho. Foi o que aconteceu com estas páginas. Embora subscritas por mim, elas aconteceram graças ao carinho, à dedicação, colaboração e compreensão de várias pessoas. Há sempre um time de pessoas generosas e dispostas a ajudar.

Ao meu padrinho editorial, César Frazão, que me convidou para esta incrível jornada. Ao time da editora Alta Books, que me ajudou a transformar minha experiência em palcos nas páginas deste livro.

Quero agradecer também a todas as pessoas que sonham em criar um mundo mais comunicativo e a levar o movimento #COMUNICAR transforma cada vez mais longe e deixá-lo mais forte e presente.

Este livro é de vocês.

– *Franco Junior*

## SOBRE OS AUTORES

**CÉSAR FRAZÃO** é um dos palestrantes de vendas mais contratados do país e uma das autoridades mais reconhecidas quando o assunto é vendas. Sua experiência é extensa. Já atuou em praticamente todo o Brasil e em vários outros países e realizou mais de 2 mil palestras e treinamentos, além de ser escritor e autor de dezoito livros sobre vendas.

### MINHAS REDES:

-  [www.cesarfrazao.com.br](http://www.cesarfrazao.com.br)
-  [@cesarfrazao vendas](https://www.instagram.com/cesarfrazao vendas)
-  [@palestrantecesarfrazao](https://www.facebook.com/palestrantecesarfrazao)
-  [@Palestrantecesarfrazao](https://www.youtube.com/Palestrantecesarfrazao)

**FRANCO JUNIOR** é comunicador e pesquisador da comunicação humana. Como palestrante, é um dos profissionais mais contratados do Brasil. Atua como mentor de empresários, gestores, líderes e outros palestrantes que buscam o aperfeiçoamento de habilidades comunicativas, além de ser o criador do método PAC — Programa Avançado de Comunicação —, que já possibilitou que milhares de pessoas se tornassem comunicadores de sucesso.

**MINHAS REDES:**

-  [www.francojunior.com.br](http://www.francojunior.com.br)
-  [@francojuniorpalestrante](https://www.instagram.com/francojuniorpalestrante)
-  [@francojuniorpalestrante](https://www.facebook.com/francojuniorpalestrante)
-  [@francocomunicacao](https://www.youtube.com/francocomunicacao)

[WWW.SEMSUFOCOOFICIAL.COM.BR](http://WWW.SEMSUFOCOOFICIAL.COM.BR)

## MENSAGEM DOS AUTORES

Belo Horizonte, MG, 18 de junho de 2019. Sentado no confortável sofá apreciando um bom vinho na suíte Master do tradicionalíssimo e majestoso hotel Ouro Minas após uma brilhante palestra com uma hora de duração para quase mil pessoas em um importante congresso de vendas produzido por uma das maiores organizadoras de eventos do país, a JFV Eventos.

Refletindo sobre o sucesso da palestra. O público em êxtase aplaudindo de pé, o cliente satisfeito, e muitas fotos e autógrafos ao final. Uma doce sensação de vitória misturada com dever cumprido e missão realizada. Aproveito a reflexão para agradecer a Deus por toda esta vida maravilhosa de riqueza, conforto e luxo, fruto da oratória, do simples ato de falar em público. Por favor, não leve a mal, não quero passar a imagem de uma pessoa arrogante e metida, pois quem me conhece pessoalmente sabe que sou simples e preservo hábitos humildes na minha vida pessoal, apesar da fama. Meu objetivo é mostrar a você que, além de apenas falar bem na frente de pessoas desconhecidas, ou mesmo do seu círculo de amizades,

se você dominar a oratória, poderá sair da multidão e ganhar muito dinheiro com isso.

O relógio marcava 23h05min quando decidi escrever este novo livro *Sem Sufoco. Comunicação, Persuasão e Vendas. Alcançando grandes transformações com o poder da fala*, contando e ensinando tudo o que aprendi sobre a arte de falar em público e emocionar pessoas para que aqueles que desejam também possam conquistar uma vida boa de conforto e alegria baseada no poder da fala.

Sou palestrante profissional, vivo de falar em público, não tenho outra atividade econômica e conquistei uma vida de conforto e riqueza por meio da fala, do poder da palavra. Mas nem sempre foi assim...

Minha origem foi em uma família humilde e simples, estudei em escolas públicas e cresci em um bairro pobre na periferia de São Paulo. Assim como a maioria das pessoas, também morria de medo de falar em público. Para você ter uma ideia, tinha medo até mesmo de responder à lista de presença na sala de aula e chamar o amigo secreto na brincadeira de fim de ano. Era uma verdadeira tortura para mim. Portanto, se eu consegui, tenho certeza de que você também consegue.

Esta obra foi escrita por dois palestrantes de grande destaque nacional que tinham medo de falar em público. Imagine uma criança de apenas 10 anos, na frente da classe, em pé, com todos os amigos observando e a professora à espera da sua leitura em voz alta.

No entanto, as pernas tremem, a voz não sai, a criança volta para sua carteira totalmente muda e carrega por toda a vida o trauma de falar em público. Essa criança poderia ser você, ou tantos outros que viveram essa experiência tão difícil quanto

triste. Mas neste caso, confesso que a criança tímida que lutou para vencer seus traumas era eu. Estudei jornalismo, virei radialista, profissão que ainda exerço com muito orgulho, acabei me especializando em técnicas de oratória e hoje sou palestrante. Sobre o que eu falo? Justamente sobre esse tema. E aquilo que para mim parecia impossível acabou se tornando, mais que um novo caminho profissional, uma verdadeira missão, a de ensinar quem não sabe ou tem medo de falar em público.

Não importa se falará em um auditório cheio com centenas ou milhares de pessoas, em uma pequena sala de aula, em um treinamento para sua equipe na empresa ou se argumentará em uma reunião de diretoria. Se você não falar bem, estará morto profissionalmente.

A vida é uma venda. Estamos sempre vendendo algo a alguém: produtos, serviços, ideias ou a nossa própria imagem para conquistar algo como uma promoção ou a pessoa desejada. Seja qual for a sua necessidade, sabemos que, para conquistar o que quer, a oratória será fundamental na sua vida.

**AVISO:** Este livro não é indicado para aqueles que querem permanecer às margens da corporação, sem conquistar suas metas e realizar seus sonhos.



parte  
**UM**

The background features a dark grey field with a pattern of thin, light grey, wavy lines that create a sense of movement and depth. A large, semi-transparent watermark with the text 'COPD' is oriented diagonally across the center of the image.

# MEDOS E OPORTUNIDADES

# capítulo **UM**

CAP. DEMONSTRA

## POR QUE O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO É O MAIOR DE TODOS OS MEDOS DA HUMANIDADE

“Acredite que você pode, assim você já estará no meio do caminho.”

– *Theodore Roosevelt*

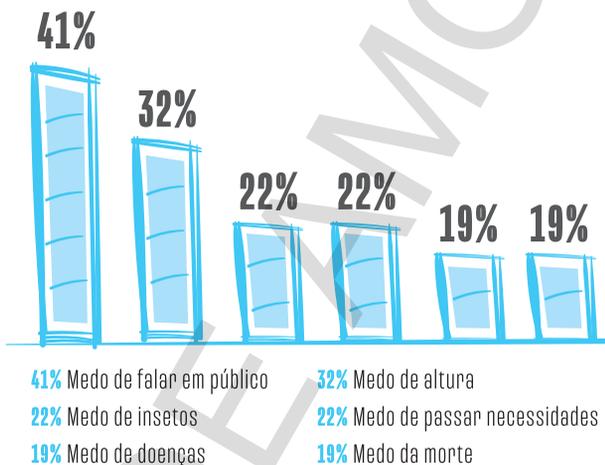
No mercado, existem diversos cursos sobre **como perder o medo de falar em público** que fazem as mais variadas e criativas promessas, desde “consiga fazer amigos em uma festa” a “torne-se um palestrante de sucesso e fique rico”.

Achamos tudo isso uma grande bobagem, porque, na verdade, o título do curso está errado. Você não perderá o medo de falar em público, mas aprenderá a dominá-lo.

O medo é um fator importante porque nos leva a estudar e nos preparar para não errar. O medo é aliado da perfeição. Mas **o medo não pode ser maior que o objetivo da fala e que a sua ambição de vencer na vida.**

Apesar de a comunicação ser algo relativamente simples, a coisa se complica quando você tem que falar ou vender uma ideia para um grupo de pessoas, principalmente se forem desconhecidas, pessoas que você nunca viu e, portanto, com quem não tem nenhum tipo de intimidade.

Uma pesquisa do tradicional jornal inglês *Sunday Times* realizada com 3 mil pessoas cuja pergunta era “Qual o seu maior medo?” resultou nas seguintes respostas:



Com base nesta pesquisa, é possível notar que as pessoas preferem morrer a ter que falar em público.

São muitas as pesquisas existentes sobre esse assunto. Uma delas, realizada com 10 mil australianos, mostrou que 1/3 dos entrevistados afirmam entrar em pânico e preferir perder o emprego a ter que enfrentar um microfone para falar para todos os funcionários em uma convenção da empresa, por exemplo.

Se falar em público é uma tarefa difícil, imagine então convencer pessoas por meio das palavras. Sim, porque, nas pesquisas, falamos somente sobre falar em público, e não em alto nível de persuasão.

Quantas vezes você não perdeu o sono à noite ao saber que teria que falar em uma reunião, em uma apresentação na empresa, no colégio ou na igreja?

Talvez você esteja pensando: para vocês é fácil falar em público, vocês são palestrantes famosos que discursam sobre vendas, comunicação e motivação para milhares de pessoas todos os meses. Mas gostaria de ressaltar que nem sempre foi assim.

Era uma vez, no fim dos anos 1990, quando eu estava iniciando a carreira de vendedor. Eu era muito tímido e tinha uma autoconfiança baixa, ou seja, duas características que um bom vendedor não podia ter.

Recebi um cadastro com cerca de trinta empresas para visitar e tentar vender nosso produto. Na ocasião, eu vendia anúncios nas listas telefônicas, algo que os mais jovens nunca viram.

Quando cheguei ao endereço da minha primeira visita, me deparei com uma empresa enorme e imponente. Olhei para a ficha cadastral com um pouco mais de atenção, e o cargo da pessoa que eu deveria procurar era o de diretor-geral. Na hora, meu coração acelerou, e comecei a sentir dor de barriga. Pensei: “Deus me livre! Como eu poderei falar com uma pessoa tão importante assim!”

Enfim, tinha que fazer minha visita, para constar no relatório de vendas, então saí do carro e, enquanto caminhava para a portaria, repetia em voz baixa, como se fosse um mantra: *to-*

*mara que ele não esteja, tomara que ele não esteja, tomara que ele não esteja.*

Vejam só a que ponto chega a timidez de um vendedor. Eu precisava vender para sustentar minha família, mas o medo de falar em público, da crítica e do julgamento eram tão grandes, que eu torcia contra mim mesmo.

Hoje, aprendi, e você também poderá aprender a dominar esse medo e seguir seu destino rumo ao sucesso.

Para muitos, até mesmo a confraternização de fim do ano, quando as empresas fazem a brincadeira de amigo secreto, amigo oculto, amigo da onça (o nome varia de acordo com a cultura regional ou o objetivo da brincadeira) pode se tornar um verdadeiro sofrimento. Para algumas pessoas, o momento em que precisam ir à frente e falar o nome de quem tiraram está muito longe de ser divertido e agradável, tornando-se um tormento.

Meu conselho é: **Relaxe, não se leve tão a sério, você não precisa ser perfeito(a), permita-se errar.** O mundo não acabará por conta de uma apresentação que não deu muito certo. Vida que segue.

Já vi centenas de pessoas ficarem nervosas quando são convidadas ao palco para dar seus depoimentos, apresentar um caso do seu departamento ou receber uma premiação em uma confraternização de fim do ano.

Outro dia, eu havia acabado uma palestra para cerca de oitocentas pessoas no Rio de Janeiro e estava no fundo da sala esperando o motorista que me levaria ao aeroporto. Começou a premiação dos melhores funcionários do ano, e quem fosse chamado no palco ganharia um lindo troféu e um bom prêmio em dinheiro, algo em torno de R\$10 mil, na ocasião. Uma mu-

lher que estava próxima de mim foi anunciada com entusiasmo pelo mestre de cerimônia, e ela falou baixo, mas consegui ouvir: “Ai, meu Deus! Vou ter que ir lá no palco e falar. Preferia não ter sido a ganhadora. Ano que vem vou faltar para não ser a ganhadora novamente.” Eu comecei a dar risada e me lembrei das pesquisas citadas anteriormente. Vejam só, ela preferia não receber um troféu e R\$10 mil só para não ter que falar em público durante apenas um minuto.

Posso afirmar a você, as pessoas falam muito melhor do que imaginam. As pessoas têm medo, mas se não falarem que estão nervosas, na maioria das vezes, ninguém notará isso. Portanto, repito, as pessoas falam melhor do que pensam que falam.

Você sabe o que está por trás do medo de falar em público? Por que as pessoas têm tanto medo assim? Vou te contar: é o **medo da crítica**.

O que pensarão de mim? O que falarão de mim? Estou gordo demais? Meu cabelo não está bom hoje? E tantas outras questões.

Pare com isso, não se preocupe tanto com o que os outros pensam sobre você. O que eles pensam ou falam é problema deles, e não seu. Preocupe-se com o que você pensa e siga adiante.

Fracassos são apenas feedbacks que você recebe da vida. Perca a aposta, mas não perca a lição, não perca o aprendizado, isso é o que fará você ser cada vez maior e melhor.

Oscar Wilde tem um pensamento atribuído a ele e do qual gosto muito: “Aqueles que não fazem nada estão sempre dispostos a criticar os que fazem algo.”





---

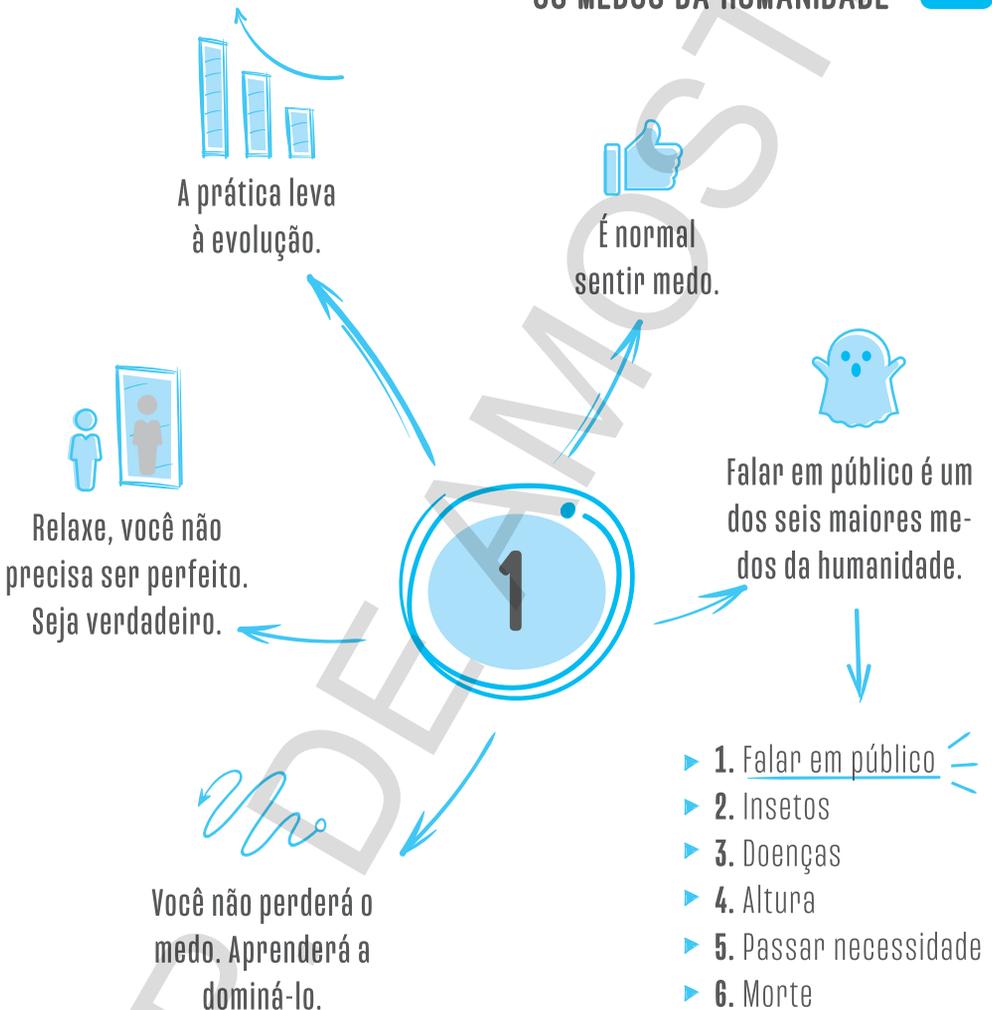
## GRAVE NA MEMÓRIA

---

1. Não se leve tão a sério, permita-se errar, aprender e evoluir. Só não erra quem não faz. Tenha coragem e siga em frente.
  2. O medo nos faz ficar alertas e melhorar nossas apresentações.
  3. É normal sentir medo de falar em público, afinal, é um dos maiores medos da humanidade, de acordo com várias pesquisas.
  4. No fundo, as pessoas têm medo de serem criticadas, e não de falar.
-

# MAPA MENTAL

POR QUE O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO É O MAIOR DE TODOS OS MEDOS DA HUMANIDADE



Acesse e veja o conteúdo extra exclusivo deste capítulo:

