E-BOOK GRATUITO

MANUAL DA COMUNICADORA ADMIRÁVEL

para mulheres que empreendem



Camylla Andrade

CAMYLLA CRIA · @camyllaandrade.vg

Ótica Viva Glam @souvivaglam · Camylla Andrade @camyllaandrade.vg · Achei Pra Você @acheipravoce.indicanet
App Achei Pra Você: achei-pra-voce.pages.dev · Loja de infoprodutos: achei-pra-voce.pages.dev/camyllacria

UMA CONVERSA ENTRE NÓS

Oi, linda. Antes de qualquer técnica, deixa eu te falar uma coisa.

Você já saiu de uma conversa pensando “por que eu não disse o que eu queria?”. Já explicou algo três vezes e ninguém entendeu. Já ficou calada numa reunião e engoliu a ideia que era boa.

Eu também. Foi nesse lugar que eu aprendi que comunicação se treina, igual a qualquer outra coisa. Dá para aprender e dá para começar hoje.

Escrevi este manual de mulher para mulher, do jeito que eu conversaria com você num café. Pega um lápis e vem comigo.

“Quem explica simples sabe tanto que consegue resumir.”

Você já é boa. Falta só ser vista.

QUEM É A CAMYLLA



Camylla Andrade

Sou mãe da Laura, professora universitária e enfermeira. Empreendi por mim e pela minha filha, sozinha, aprendendo na prática e ajustando no caminho.

Ensino do curso técnico à pós-graduação, cuido de pessoas em casa, tenho uma ótica, vendo online e crio produtos digitais. Faço muita coisa ao mesmo tempo, e quero te mostrar que dá.

A maternidade cabe no Lattes, sim. Às vezes a gente dá uma pausa, mas retoma.

Ótica Viva Glam @souvivaglam · Camylla Andrade @camyllaandrade.vg · Achei Pra Você @acheipravoce.indicanet

App Achei Pra Você: achei-pra-voce.pages.dev · Loja de infoprodutos: achei-pra-voce.pages.dev/camyllacria

TUDO O QUE EU FAÇO (E ONDE ME ACHAR)

Ensino e saúde

Professora universitária · Enfermeira do trabalho e domiciliar · Mestrado em Saúde Coletiva · Lei Lucas

Negócios

MBA em Gestão Comercial e Neurovendas · CEO da Ótica Viva Glam e da Saúde em Casa

Renda extra

Afiliada (Shopee e outras) · Criadora do app Achei Pra Você, que junta plataformas para ajudar mulheres

Conteúdo

Infoprodutos (como o e-book do cuidador), mentorias e palestras

@souvivaglam
Ótica Viva Glam

@camyllaandrade.vg
Perfil profissional e contato via direct

@acheipravoce.indicanet
Achadinhos e afiliação

Ótica Viva Glam @souvivaglam · Camylla Andrade @camyllaandrade.vg · Achei Pra Você @acheipravoce.indicanet
App Achei Pra Você: achei-pra-voce.pages.dev · Loja de infoprodutos: achei-pra-voce.pages.dev/camyllacria

A FÓRMULA DA ADMIRAÇÃO

Competência

Você sabe do que fala e prova com exemplos, não com jargão.

Calor

Cada pessoa se sente vista: nome, olhar e interesse real.

Coerência

Você faz o que diz. As mesmas regras para todos.

Pesquisas de psicologia social (Fiske, Cuddy e Glick) mostram que julgamos as pessoas primeiro pelo calor e depois pela competência. Só competência gera respeito com medo. Só calor gera carinho sem seriedade. Os dois juntos geram admiração.

Quem sabe o que diz não precisa falar alto.

OS 7 TRAÇOS DA MULHER ADMIRÁVEL

1

Clara

Explica o difícil com palavras simples.

2

Presente

Escuta de verdade, celular guardado.

3

Firme

Diz “não” com calma, sem pedir desculpas demais.

4

Justa

Mesmo critério para todos, combinado antes.

5

Generosa

Ensina sem esconder o pulo do gato.

6

Elegante

Voz tranquila, nunca precisa gritar.

7

Inspiradora

Conta histórias que fazem o outro acreditar.

Pare de se desculpar por ocupar espaço.

ORATÓRIA: OS 5 BOTÕES DA VOZ

1. **Volume:** Baixe para criar intimidade, suba para dar energia. Projete do abdômen, nunca grite.

2. **Velocidade:** Acelere em histórias, desacelere em conceitos.

3. **Pausa:** 2 segundos antes e depois da ideia principal. A pausa é o negrito da fala.

4. **Tom:** Termine afirmações descendo (certeza). Subir no final soa como dúvida.

5. **Ênfase:** Em cada frase importante, escolha UMA palavra para apertar.

Exercício de 5 minutos: leia um parágrafo 3 vezes. Normal, com pausas marcadas e dando ênfase. Grave no celular e ouça.

Nervosismo? Inspire 4s, segure 4s, solte em 6s. Três vezes.

DIDÁTICA: EXPLICAR PARA SER ENTENDIDA

1. Para que serve? Comece pelo benefício.
2. Em uma frase, sem jargão.
3. Compare com algo do dia a dia (analogia).
4. Mostre um exemplo concreto.
5. Peça para a pessoa aplicar.
6. Resuma em 3 pontos.

Analogia: "A pele é um muro de tijolos. As células são os tijolos, os lipídios são o cimento."

Teste de Feynman: se você não consegue explicar para uma criança de 12 anos, ainda não simplificou o bastante.

PERSUASÃO COM ÉTICA

3 pilares de Aristóteles

- Ethos: por que devo ouvir você? Mostre experiência real.
- Pathos: por que isso me importa? Conte uma história.
- Logos: faz sentido? Dados e passo a passo.

Use nesta ordem: conquiste o direito de falar, toque o coração, prove com a razão.

Armas de Cialdini

Reciprocidade · Compromisso · Prova social · Autoridade · Afinidade · Escassez (só se for verdade) · Unidade

Pergunta de ouro: eu faria essa recomendação para a minha filha?

PNL APLICADA: SINTONIA COM AS PESSOAS

Rapport

Acompanhe o ritmo e o volume da pessoa. Repita as palavras-chave dela. Primeiro entre no ritmo dela, depois conduza.

3 canais (VAC)

Visual: “deixa eu te mostrar”. Auditivo: “isso soa bem?”. Cinestésico: “sinta a diferença”. Responda no canal dela.

Ressignificação

O fato não muda, o significado muda. “Sou tímida” vira “sou ótima ouvinte”.

Âncora

Lembre de um momento em que se sentiu poderosa e faça um gesto discreto. Repita antes de falar.

Um aviso honesto: a PNL tem pouca comprovação científica como teoria. Use como ferramenta de conversa, não como verdade absoluta.

CONVERSA DIFÍCIL: TROQUE AS PALAVRAS

Em vez de dizer		Diga
“Você nunca me escuta!”	→	**“Nessa situação, preciso que...”**
“Eu já te expliquei mil vezes”	→	**“Repetindo o combinado: ...”**
“Você me tira do sério”	→	**“Vamos focar no que precisa ser decidido.”**
Explicação gigante para se justificar	→	**Uma frase curta e um prazo.**
Gritar para ser ouvida	→	**Baixar a voz e falar mais devagar.**

Mensagem BIFF: Breve, Informativa, Firme e Final. Máximo 4 linhas.

Calor no rosto? Responda depois de 20 min.

COMO PRENDER A ATENÇÃO

6 ganchos de curiosidade

- Lacuna aberta: “tem um erro que 9 em 10 mulheres cometem, e te conto no final”
- Contradição: “lavar mais o rosto pode deixar a pele mais oleosa”
- Número específico: “3 passos”, “em 7 dias”
- Pergunta direta: “já sentiu que explica e ninguém entende?”
- História interrompida: pare no clímax
- Segredo de bastidor: “o que ninguém conta sobre…”

Storytelling em 5 passos

Personagem · Desejo · Obstáculo · Virada · Lição

Quebre o padrão a cada 8 minutos: voz, lugar, pergunta ou uma piada leve.

6 ERROS QUE SABOTAM A SUA FALA

Pedir desculpa antes de falar	→	**Comece direto: “Vou te mostrar...”**
Falar rápido de nervoso	→	**Respire e faça pausas de 2 segundos**
Encher a fala de “tipo” e “né”	→	**Troque pela pausa silenciosa**
Explicar tudo de uma vez	→	**Uma ideia por frase, três por fala**
Olhar para o chão ou para os slides	→	**Olhe nos olhos, uma ideia por pessoa**
Terminar com “era isso, obrigada”	→	**Feche com resumo, ação e frase final**

Silêncio na hora certa vale mais que cem palavras.

Nenhuma mulher precisa pedir desculpa por querer mais.

CARISMA NA VIDA REAL

Presença

Celular virado para baixo, olho no olho, sem pensar na resposta enquanto o outro fala.

Poder

Postura ereta, voz calma, ocupar espaço, falar sem pressa.

Calor

Sorriso nos olhos, interesse genuíno, elogios específicos.

Em vez de “tudo bem?”, pergunte:

- “O que te deixou animada ultimamente?”
- “Qual foi a melhor parte da sua semana?”
- “Se pudesse largar tudo por um mês, faria o quê?”

Elogio genérico é esquecido. Elogio específico é lembrado por anos.

NAS REDES: 3 SEGUNDOS PARA PRENDER

0–3s	**Gancho:** “Pare de passar hidratante assim.”
3–8s	**Autoridade:** “Sou enfermeira e vou te explicar o porquê.”
8–45s	**Entrega em 3 passos:** Mostre, demonstre, com texto na tela.
45–55s	**Virada:** “Ou seja: pele úmida + hidratante.”
55–60s	**Chamada:** “Salva e me conta se você fazia errado.”

Regra 80/20: 80% ensinar e inspirar, 20% vender.

Clareza vende. Confusão espanta.

TRÊS MINI-TEXTOS PARA REFLETIR

Sobre ensinar

Quem marca a vida de um aluno faz ele acreditar que também pode saber. Conhecimento sem conexão vira palestra para cadeiras vazias. Com conexão, vira legado.

Sobre firmeza

Firmeza combina com carinho. Deixe as regras tão claras que ninguém precise adivinhar o que você espera. Quando você é previsível, as pessoas relaxam e aprendem.

Sobre presença

Num mundo em que todos olham para uma tela, quem olha nos olhos fica inesquecível. A sua atenção é o presente mais raro que você pode dar.

Empreender é aprender a falar do seu valor sem vergonha.

PARA ASSISTIR E SE INSPIRAR

1. **Lena Souza · TEDxBomRetiro**
   Do medo à confiança: a tímida que ama falar em público

2. **Amy Cuddy · TEDGlobal**
   Sua linguagem corporal molda quem você é (use a postura como lembrete, a ciência ainda debate)

3. **Julian Treasure · TEDGlobal**
   Como falar para que as pessoas queiram ouvir

4. **Brené Brown · TEDxHouston**
   O poder da vulnerabilidade

5. **Chimamanda Adichie · TED**
   O perigo de uma história única

Os links abrem no site do TED, com legenda em português quando disponível.

PARA LER: 6 LIVROS E 1 ESTUDO

Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas
Dale Carnegie
Use o nome da pessoa e faça perguntas sobre ela.

As Armas da Persuasão
Robert Cialdini
Revise seu último post de venda: quais princípios ele usa?

TED Talks: o guia oficial
Chris Anderson
Abra a próxima fala com uma história de 1 minuto.

Comunicação Não-Violenta
Marshall Rosenberg
Feedback em 4 passos: fato, sentimento, necessidade, pedido.

O Mito do Carisma
Olivia Fox Cabane
Carisma é treino: presença, poder e calor.

Ideias que Colam
Chip e Dan Heath
Diga seu tema em uma frase com imagem concreta.

Artigo científico
Fiske, Cuddy e Glick (2007). Universal dimensions of social cognition: warmth and competence. Trends in Cognitive Sciences.

Sua história é o seu melhor argumento de venda.

EXTRA GRÁTIS PARA CONTINUAR EVOLUINDO

Escola Virtual Bradesco
Cursos online gratuitos com certificado, inclusive de comunicação. Confira a oferta atual.

Portal Sebrae
Cursos gratuitos de marketing, vendas e WhatsApp Business para quem empreende.

Canva grátis
Monte suas artes e capas sem pagar. Tem modelos e fontes gratuitas.

TED com legenda
Assista com legenda em português e repare na voz, na pausa e na história.

Gravador do celular
Leia um parágrafo em voz alta, grave e ouça. Compare a cada semana.

Grupo de treino
Combine com duas amigas: cada uma explica um assunto em 1 minuto e recebe feedback.

Quem fala com segurança ensina o outro a confiar.

Ótica Viva Glam @souvivaglam · Camylla Andrade @camyllaandrade.vg · Achei Pra Você @acheipravoce.indicanet
App Achei Pra Você: achei-pra-voce.pages.dev · Loja de infoprodutos: achei-pra-voce.pages.dev/camyllacria

SEU PLANO DE 7 DIAS (15 MIN POR DIA)

Dia 1	Leia o manifesto em voz alta e faça o aquecimento de voz.
Dia 2	Explique 1 conceito usando a Escada da Explicação.
Dia 3	Escreva 1 história: personagem, obstáculo, virada.
Dia 4	Em toda conversa, use o nome da pessoa e 1 pergunta aberta.
Dia 5	Grave 1 vídeo de 1 minuto e elimine “é”, “tipo”, “né”.
Dia 6	Faça 1 elogio específico e 1 “não” gentil.
Dia 7	Revise a semana e escolha o ponto para treinar mais.

Comunicação é músculo: cresce com repetição curta e diária.

AUTOTESTE: SÓ PARA VOCÊ

1. O que você quer para você?
2. Você já realizou todos os seus sonhos?
3. O que falta para realizar?
4. Você se considera uma mulher livre e independente financeiramente?
5. Em que área você empreende?
6. Que conversa difícil você quer destravar primeiro?

Responda com calma, de preferência no papel. Não há resposta certa: é um retrato de onde você está agora.

QUER RECEBER NO SEU E-MAIL?

Preencha seus dados e eu te envio este manual, mais novidades e conteúdos para mulheres que querem mudar de patamar.

Instagram

WhatsApp

E-mail

QR code ou link do formulário aqui

Ou comente QUERO no post e eu te mando no direct.

Seus dados serão usados só para envio do e-book e contato com o seu consentimento. Você pode sair quando quiser.



Tudo isso já mora em você.

Falta treino e coragem para aparecer. Começa pequeno, começa hoje, e me conta como foi.

Siga, compartilhe com uma amiga e me conta o que mudou: @camyllaandrade.vg

Ótica Viva Glam @souvivaglam · Camylla Andrade @camyllaandrade.vg · Achei Pra Você @acheipravoce.indicanet
App Achei Pra Você: achei-pra-voce.pages.dev · Loja de infoprodutos: achei-pra-voce.pages.dev/camyllacria