O GUIA ABSOLUTAMENTE COMPLETO PARA SE RELACIONAR COM ELEGÂNCIA



# A Arte de Conversar

socila escola

# SUMÁRIO


- A Arte de Conversar
- Linguagem Corporal
  - Gestos
  - O Poder das Palavras
  - A Voz
  - Fisionomia
  - O Olhar
- Traje
- Conversação
- Apresentações
- O Aperto de Mão
- Conselhos

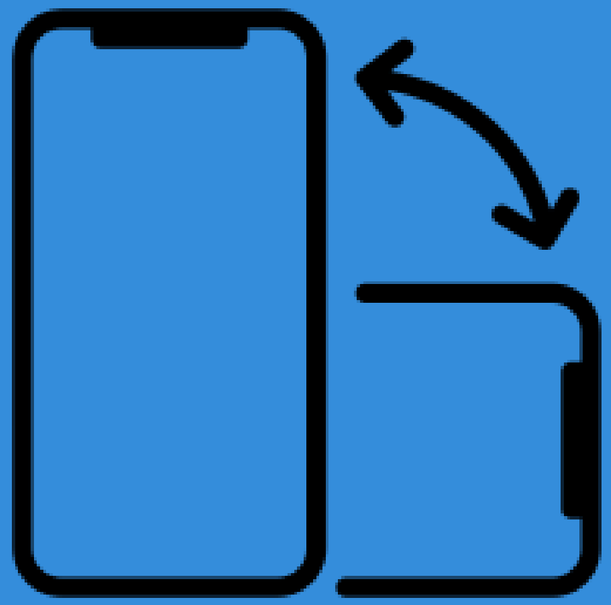

socila
escola



# DICA PARA SMARTPHONES

socila
escola

## GIRE A SUA TELA PARA UMA MELHOR LEITURA





**FINALMENTE REVELADO**

# Descubra os 12 segredos que a alta sociedade utiliza para ser **extremamente elegante e confiante.**



CLIQUE AQUI PARA DESCOBRIR

socila escola

socila
escola

# O QUE É
# A ARTE DE CONVERSAR?

É UM DOS PRINCIPAIS MOTIVOS DO
SUCESSO SOCIAL.

DEVEMOS SEMPRE NOS MOSTRAR
IMPECÁVEIS EM CADA ATO DE NOSSA VIDA, QUER ESTEJAMOS
EM PÚBLICO OU EM CASA,
PRIMANDO POR MANEIRAS DISTINTAS E ELEGANTES.

O SUCESSO DAS RELAÇÕES SOCIAIS DEPENDE DA EDUCAÇÃO QUE É EXIBIDA NA FRENTE DOS OUTROS E DE COMO LIDAMOS COM QUEM INTERAGIMOS.

GERALMENTE, AS PALAVRAS SÃO DITAS PARA INICIAR UMA CONVERSA.
O QUE VOCÊ DIZ E DEMONSTRA JÁ É SUFICIENTE PARA FAZER UMA PRIMEIRA IMPRESSÃO.

A PRIMEIRA IMPRESSÃO PODE SER BOA OU RUIM E O RELACIONAMENTO DEPENDE DELA PARA QUE SEJA BEM-SUCEDIDO.
UM EXEMPLO DISSO É QUANDO TEMOS UMA ENTREVISTA DE EMPREGO.

socila
escola

**A arte da conversação não é apenas para se expressar, mas também para ouvir.**



socila
escola

**Você não precisa mais do que um minuto para formar uma primeira impressão de alguém.**



**TENHO CERTEZA DE QUE VOCÊ JÁ PASSOU POR ISSO ALGUMA VEZ EM SUA VIDA.**

VOCÊ CONHECE UMA PESSOA E RAPIDAMENTE, SEM SABER MUITO BEM POR QUE, ACABA FAZENDO UMA AVALIAÇÃO SOBRE ELA BASEANDO-SE NA SUA PRIMEIRA IMPRESSÃO.

A SUA APARÊNCIA, MANEIRAS, VOZ, LINGUAGEM CORPORAL. SÃO PEQUENOS DETALHES QUE CRIAM UMA IMAGEM CATALOGADA EM SUA MENTE, DE UMA MANEIRA OU DE OUTRA.

TALVEZ ISTO LHE SURPREENDA, MAS ESTUDOS DIZEM QUE, EM GERAL, **AS PESSOAS SÃO MUITO BOAS NESSAS BREVES ANÁLISES QUE DESCREVEM AS PRIMEIRAS IMPRESSÕES.**

SEJA COMO FOR, TEMOS GERALMENTE POUCO TEMPO NÃO SÓ PARA ANALISAR OS OUTROS, MAS TAMBÉM PARA CAUSAR UMA BOA IMPRESSÃO.

COMO SE DIZ “VOCÊ NUNCA TEM UMA SEGUNDA CHANCE DE CAUSAR UMA BOA PRIMEIRA IMPRESSÃO”.



# LINGUAGEM CORPORAL

socila escola

Sendo uma das formas mais antigas e naturais de comunicação entre os seres humanos, a linguagem corporal transmite nossas sensações e emoções através de gestos, postura, tom de voz ou até mesmo do nosso modo de andar.

Emoções como medo, desconfiança, raiva, tédio e tantos outros podem ser percebidos pela comunicação não-verbal e, por isso, entendermos a sua importância e agirmos com cuidado na hora de nos portamos é fundamental para o desenvolvimento e a manutenção de boas relações – principalmente dentro das empresas, onde cada ato conta.

É possível, a partir da linguagem corporal, melhorar a sua imagem, liderar de forma mais positiva, enfatizar a sua mensagem e até mesmo entender alguns pontos fracos da concorrência

# 93%

## DA SUA COMUNICAÇÃO É NÃO-VERBAL

Os gestos e as expressões faciais transmitem sua mensagem muito mais do que as palavras em si. Por isso que não é incomum ocorrer mal-entendidos nos aplicativos de mensagem. (Sim, use emojis quando for escrever😉)
Albert Mehrabian, pioneiro em pesquisas sobre linguagem corporal, em estudos de 1950 apurou que a mensagem na comunicação interpessoal é transferida na seguinte proporção:
7% - Verbal (somente palavras)
38% - Vocal (incluindo tom de voz, velocidade, ritmo, volume e entonação)
55% - Não - verbal (incluindo gestos, expressões faciais, postura e demais informações expressas sem palavras).

# COMO UMA PESSOA INTERPRETA A SUA MENSAGEM SEGUNDO ALBERT MEHRABIAN

socila escola








# GESTOS

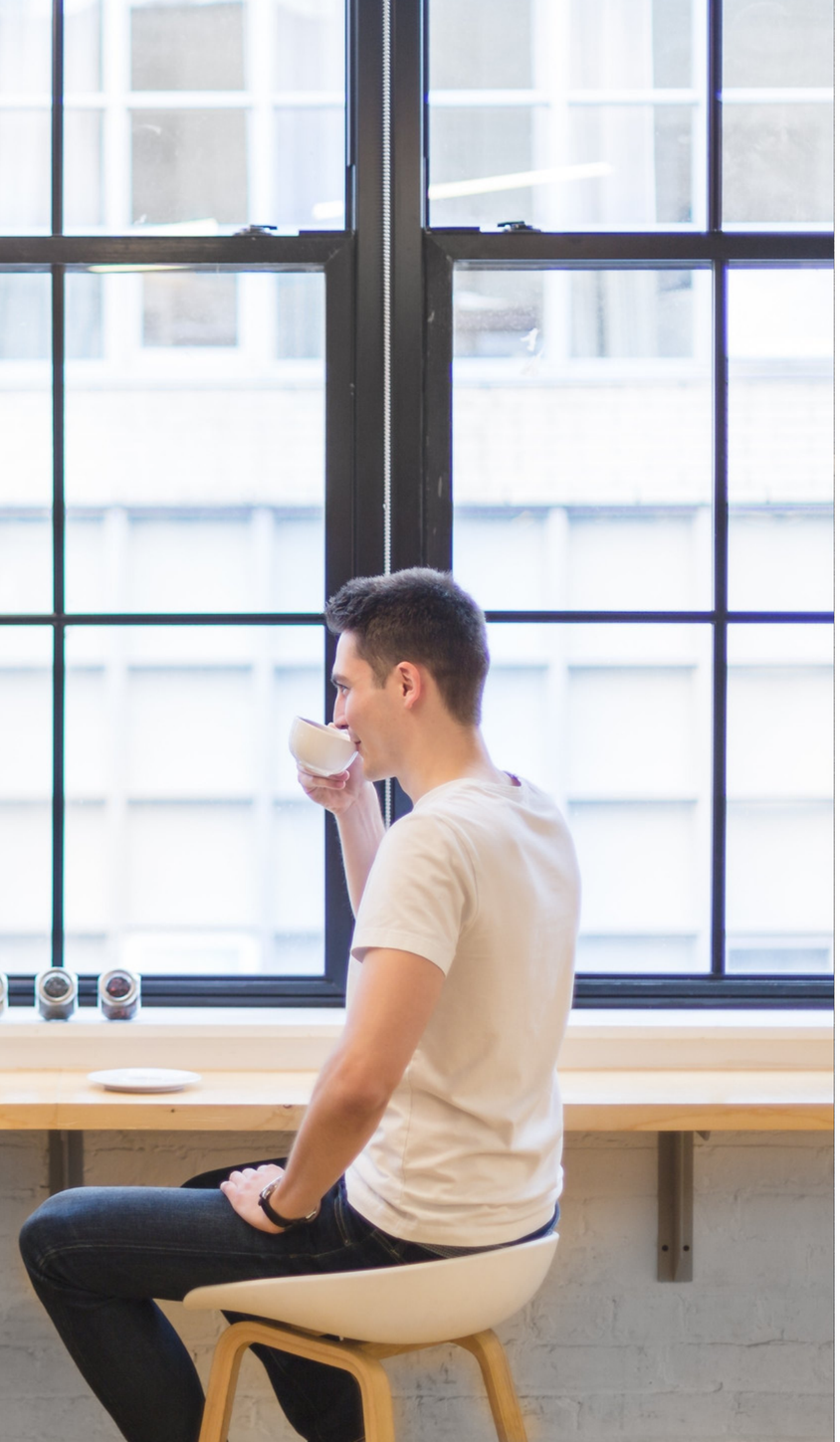
socila
escola

Todo gesto deve ser moderado, gracioso, harmonioso.

Deve-se evitar a mímica forte e caricata, o excesso de gesticulação, o “falar representando a cena”.

Dê colorido ao seu relato falando com segurança, coordenando o assunto e nunca interpretando o fato com o corpo inteiro.

É sinal de vulgaridade tocar continuadamente nas pessoas com quem conversamos, ou ajeitar e alisar as vestes do ouvinte.



# GESTOS

socila escola

**Cruzar braços ou pernas:** posição defensiva, sem receptividade.

**Ombros contraídos:** demonstra insegurança e é facilmente percebido pelos outros.

**Inclinação à pessoa que está falando:** demonstra interesse pelo assunto. Inclinar-se para trás, por exemplo, já é um sinal de avaliação da fala do outro.

**Sentar-se de maneira inapropriada:** demonstra falta de respeito à autoridade do outro. Quando sentadas, nossas mãos devem permanecer pousadas no colo, suavemente enlaçadas.

**Passar a mão no cabelo repetidamente:** transmite insegurança e carência.

**Espelhar os gestos do outro:** transmite uma conversa fluída e de concordância mútua.

# GESTOS DESELEGANTES AO CONVERSAR

- Fazer gestos com exagero ou de forma nervosa
- Colocar as mãos na mesa.
- Mexer nos cabelos.
- Brincar com joias (anel, brincos, colares)
- Roer as unhas.
- Bocejar: se não conseguir controlar, coloque a mão na frente da boca
- Torcer as mãos.
- Apontar alguém com o dedo
- Morder os lábios.
- Segurar o queixo ou o rosto.
- Arrumar a roupa dos outros.
- Bater no ombro das pessoas ou cutuca-las para chamar a atenção delas sobre algo.






# O PODER DAS PALAVRAS

Apesar de possuir apenas 7% de peso na transmissão da mensagem, elas são o molde do que queremos dizer.
É como a forma do bolo, onde a sobremesa irá expandir e tomar forma.

Nossa vida toma a atitude das palavras que dizemos, e é por isso que pensar antes de falar tem muito sentido e nos evita muitas situações complicadas.

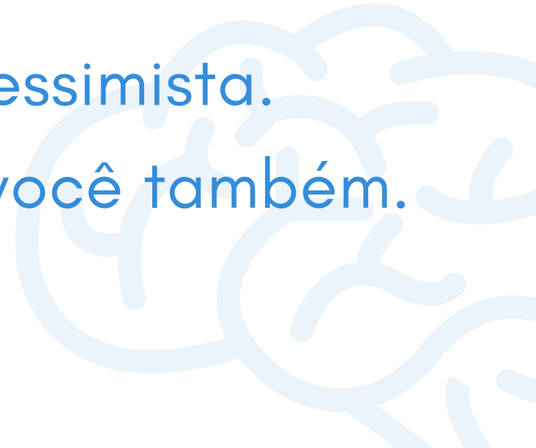
A palavra é a sua arma mais poderosa na luta pela vida, seja no âmbito pessoal ou profissional.

É o fator primordial do PODER DE COMUNICAÇÃO

# O PODER DAS PALAVRAS

socila
escola

As palavras são a materialização dos nossos pensamentos e sentimentos no mundo físico.
Elas emanam energia, que pode ser tanto positiva quanto negativa.
E por isso, elas têm uma enorme influência no seu modo de pensar e agir e no das outras pessoas também.
Elas podem mudar a sua vida, além da possibilidade de agradar ou ferir as outras pessoas.
Por isso, pense duas vezes antes criticar alguém, fofocar ou ser pessimista.
Essa energia negativa afetará não somente a outra pessoa, mas você também.
E por fim, ninguém gosta de ficar ao lado de pessoas negativas.

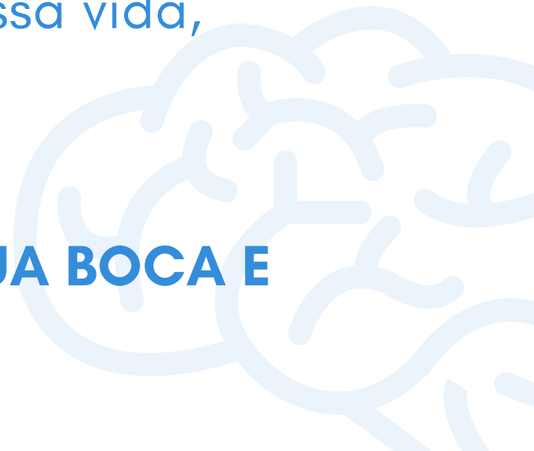


# AS PALAVRAS TÊM O PODER DE CRIAR E DE DESTRUIR.

socila escola

Se eu falo NÃO POSSO, realmente NÃO POSSO! Mas, se digo EU POSSO! Também vale porque eu também disse. O mesmo vale ao se dirigir às outras pessoas.

As palavras NÃO SÃO LEVADAS PELO VENTO, ficam gravadas na mente subconsciente e no no coração do locutor e do interlocutor. Assim, vão dirigindo a nossa vida, pelo caminho que condiz com o que falamos e ouvimos. Se o nosso vocabulário é pobre e pessimista, assim será a nossa vida. Queremos abundância, queremos paz, queremos ser felizes. Mas, se com a nossa boca, declaramos todo o contrário, tudo vai por água abaixo.
Nosso futuro depende das nossas palavras. Então vamos começar a mudar nossa vida, cuidando das palavras que dizemos e da nossa forma de falar.



**COMECE A PRESTAR ATENÇÃO EM TODA A NEGATIVIDADE QUE SAI DA SUA BOCA E EVITE-A A TODO CUSTO.**

# A VOZ.

socila
escola

É Um dos fatores que mais influem para se ter uma boa conversação.

Ela revela muito sobre a sua personalidade. Devemos entender “voz” não apenas como o som produzido pela nossa laringe, mas a representação do que somos, sentimos e acreditamos.  Ao falarmos, oferecemos pistas valiosas ao ouvinte. Estas pistas representam a nossa **identidade sonora que é absolutamente individual.**

A identificação vocal assume a mesma função da impressão digital.
Essa identidade é formada ao longo da vida, através da construção da própria história e dos relacionamentos interpessoais.

**Uma voz equilibrada é sinal de uma personalidade ajustada.**

Devemos emprestar à voz emoção, naturalidade, clareza, simpatia e sentimento.

O tom de voz não deve ser tão baixo que não se ouça, nem tão alto a ponto de incomodar os ouvidos.

# TRABALHE A SUA VOZ COM UM SORRISO :)

socila escola

**Sorrir** enquanto fala muda a forma de como a tua voz soa e causa impacto na maneira como as pessoas sentem e interpretam o que você está a dizer.

Sorrir enquanto fala relaxa a sua face e cria uma voz com um tom mais feliz e leve. Além disso, as pessoas se dão conta dos sorrisos e expressões faciais porque eles afetam a forma como nós falamos, relaxando aqueles que ouvem, tornando a conversa menos pesada.

**>>Clique aqui e veja um artigo sobre telemarketing<<**
**"Sorrir enquanto fala ao telefone melhora o desempenho de vendas"**

**Isso é um recurso útil na hora de resolver problemas ou minimizar as resistências ao que é dito.**

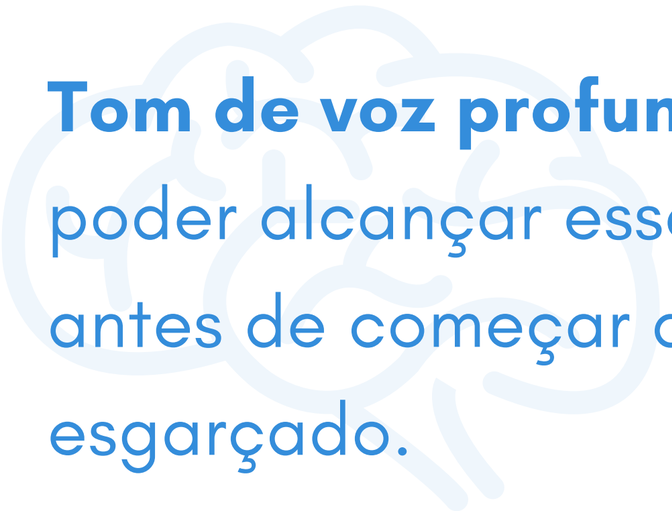
# PRESTE ATENÇÃO NA SUA VOZ.

socila escola

Segue algumas dicas para se atentar:

**Ritmo de fala acelerado:** típico de pessoas ansiosas. O ideal é manter um ritmo mais calmo e constante, colocando ênfase nas palavras-chave da sua fala. Isso torna o seu discurso mais convincente, além de melhor recebido.

**Tom de voz profundo:** traz autoridade, segurança e consistência. Para poder alcançar esse tom de voz, respire profundamente algumas vezes antes de começar a falar. Isso relaxa a garganta e evita o tom de voz esgarçado.







# ERROS DA VOZ.

socila
escola

- Falar alto demais.
- Falar baixo.
- Falar com voz estridente.
- Falar com monotonia.
- Falar mole.
- Falar balbuciando ou gaguejando.



# ERROS DA VOZ.

socila
escola

- Falar alto demais.
- Falar baixo.
- Falar com voz estridente.
- Falar com monotonia.
- Falar mole.
- Falar balbuciando ou gaguejando.


CONHEÇA
A surpreendente verdade que nunca contaram a você sobre elegância e confiança.
CLIQUE AQUI PARA DESCOBRIR
socila
escola



# FISIONOMIA

socila
escola

QUANDO VÁRIAS PESSOAS SE REÚNEM EM
CONVERSAÇÃO, UMAS FALAM MUITO, OUTRAS FALAM MENOS E
OUTRAS FICAM CALADAS.

MESMO EM SILÊNCIO, AS PESSOAS DEMONSTRAM ATRAVÉS DE SUA FISIONOMIA, PERCEBER E
ENTENDER A SITUAÇÃO, SEU AGRADO OU DESAGRADO ATRAVÉS DE SUA FISIONOMIA.

O CORPO, ATRAVÉS DO GESTO, DA MÍMICA
FACIAL E DAS REAÇÕES CONSCIENTES E INVOLUNTÁRIAS, TANTO REAFIRMA QUANTO NEGA
NOSSAS IDEIAS OU PENSAMENTOS DURANTE A COMUNICAÇÃO.

**>>CLIQUE AQUI E VEJA O ARTIGO SOBRE FISIONOMIA<<**
**"COMO LER EXPRESSÕES FACIAIS E SABER O QUE AS PESSOAS PENSAM"**

# O OLHAR.

É possível passar muito através do olhar, por isto ele também é um ponto chave na linguagem corporal.

Nosso olhar nunca deve se fixar no corpo ou vestes de uma pessoa.
O olhar deve ser natural, nunca insistente.

Ao conversar, olhe as pessoas nos olhos, isso demonstra confiança. Mas não fixe todo o tempo - para não constranger o outro.



# O OLHAR.

Você já ouviu que os “OLHOS SÃO O ESPELHO DA ALMA”.

As pessoas de uma maneira geral gostam de serem olhadas quando conversam. Seu magnetismo pessoal tem seu desenvolvimento ATRAVÉS DO OLHAR.
Contudo, existem pessoas que não conseguem encarar o olhar de outras e esse medo é comum em muitas.

Não fixe o olhar num ponto determinado e não olhe por sobre a cabeça de seu interlocutor.



# O OLHAR.

Algumas dicas para se atentar:

**Esfregar os olhos:** sinal de dúvida e/ou tédio.

**Contato visual constante:** transmite confiança e segurança.

**Evitar o contato visual:** demonstra mentira e dissimulação.

**Olhar muito ao redor:** demonstra que a pessoa está ansiosa e desinteressada pelo assunto.



# O TRAJE.

É indiscutível a influência que a aparência exterior exerce sobre todos com quem interagimos.

O traje é de suma importância no convívio social e deve sempre mostrar bom gosto e distinção.

**Evite:** Exibições de "super luxo", decotes exagerados, cores berrantes
Vista-se sempre de acordo com a hora e ocasião.



socila escola



# CONVERSAÇÃO

socila escola

A conversação deve ser feita de acordo com o nível social, cultural ou profissional de cada ouvinte.

Jamais gracejar! O gracejo é uma arte difícil

Não procure agradar à força.
Exemplo: falar minutos seguidos sobre as gracinhas dos filhos, sobre a sua riqueza, sobre sua importância social.



# CONVERSAR BEM REQUER LEITURA E APRENDIZADO

socila escola

**Ideias e palavras:** esse o material necessário para conversar bem!

**É necessário estar bem informado:** leia jornais, revistas, participe de Fóruns na internet.

**Leia sobre todos os assuntos:** esportes, literatura, história, geografia, política, artes, etc

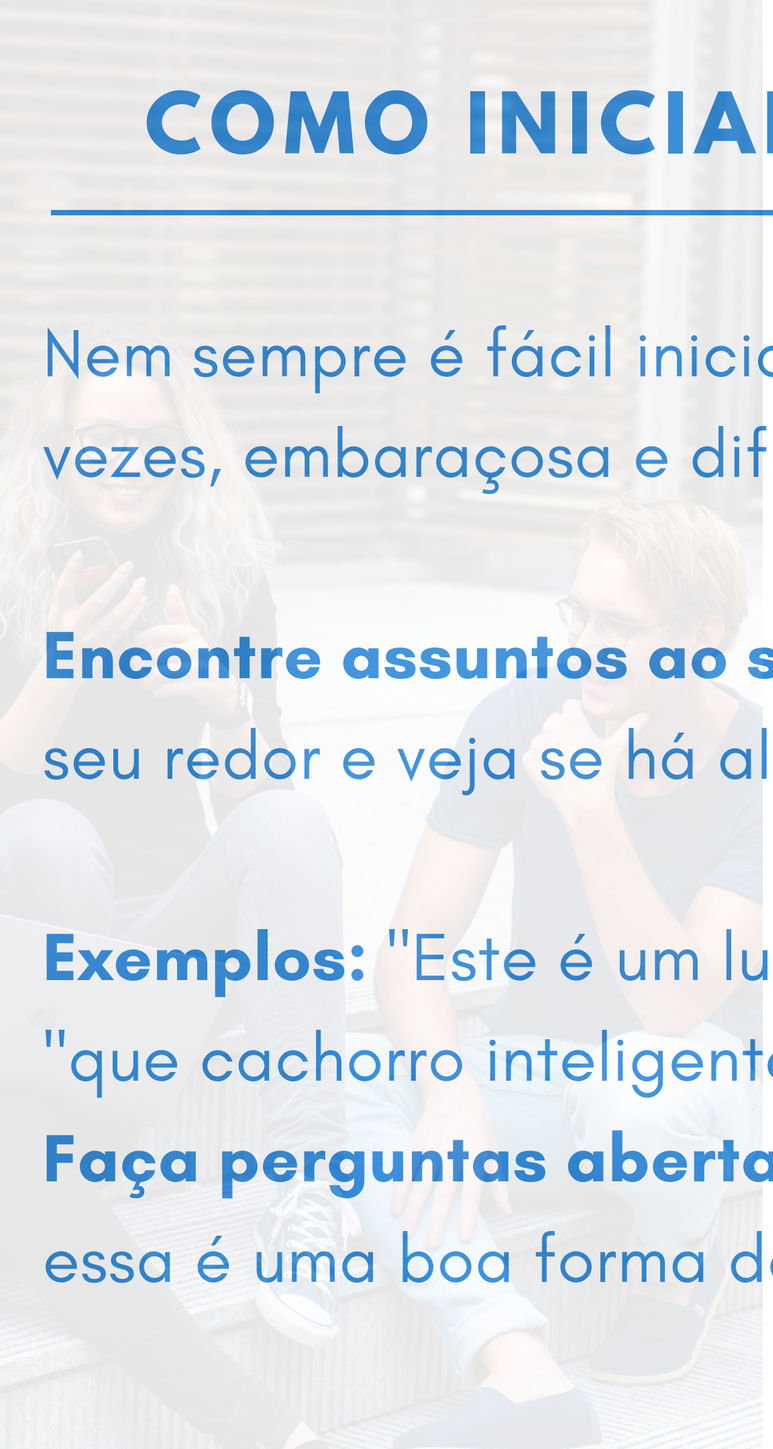
**Evite o uso de gírias.**

Não exagere nos vícios de linguagem e chavões

Exemplo: Entende? Viu? Véio! Tá? etc.

# COMO INICIAR UMA CONVERSAÇÃO

socila escola



Nem sempre é fácil iniciar uma conversação. A escolha do assunto torna-se, por vezes, embaraçosa e difícil, principalmente para pessoas tímidas e inseguras.

**Encontre assuntos ao seu redor:** Comente sobre o local ou a ocasião. Olhe ao seu redor e veja se há alguma coisa que valha a pena apontar.

**Exemplos:** "Este é um lugar lindo!", "que bufê incrível!", "Eu amo esta vista!", ou "que cachorro inteligente"!

**Faça perguntas abertas.** A maioria das pessoas gosta de falar sobre si mesma; essa é uma boa forma de abrir uma conversa.

# COMO INICIAR UMA CONVERSAÇÃO

socila escola

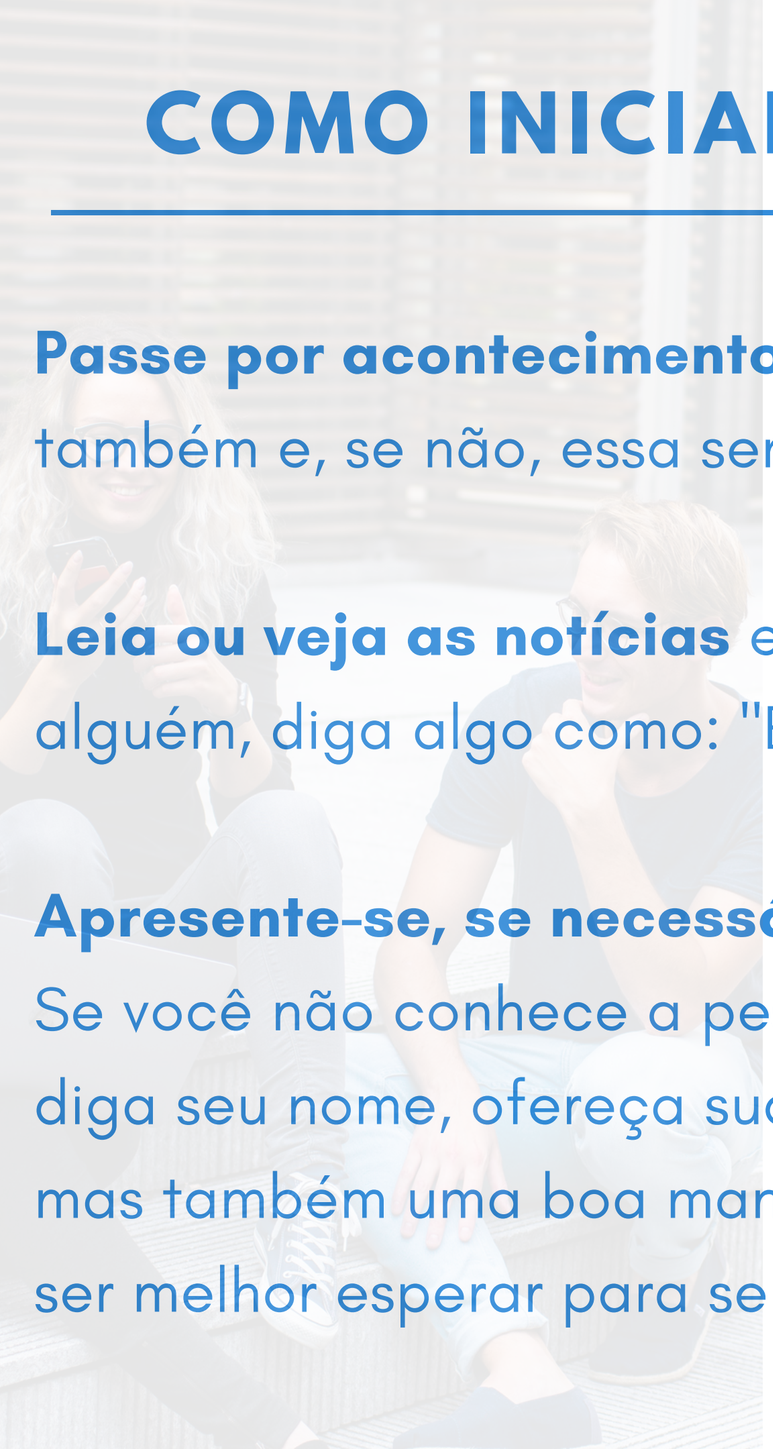
Uma questão em aberto requer uma explicação para uma resposta, ao invés de apenas um simples sim ou não.
Perguntas abertas tendem a começar com quem, quando, o que, por que, onde e como.

**Perguntas fechadas (não recomendado):** "Você gosta de livros?", "Você já foi à universidade?", "Sua estação favorita é a primavera?", "Estou atrapalhando?" e "Você vem
sempre aqui?"

**Perguntas abertas:** "Que tipo de livros você gosta?", "O que você estudou aqui nesta Universidade?","Qual é a sua estação favorita? Por quê? ","O que está fazendo agora?", e "Onde fica o bar mais interessante daqui?"

# COMO INICIAR UMA CONVERSAÇÃO

socila escola



**Passe por acontecimentos atuais:** Há chances de que elas saibam sobre eles também e, se não, essa será uma boa coisa para se falar!

**Leia ou veja as notícias** e, quando estiver pronto para iniciar uma conversa com alguém, diga algo como: "Ei, você ouviu sobre a queda do helicóptero? Que loucura!“

**Apresente-se, se necessário.**

Se você não conhece a pessoa, **quebrar o gelo é muito simples**: pareça acessível, diga seu nome, ofereça sua mão para apertar e sorria. Isto não é apenas educado, mas também uma boa maneira de começar uma conversa. Às vezes, no entanto, pode ser melhor esperar para se apresentar depois de começar a conversa.



# CONTINUANDO O BATE-PAPO

socila escola

**Sincronize** com seu parceiro de conversa. Depois de seu parceiro começar a falar, siga a dica dele para manter a conversação fluindo sem problemas.

**Use a escuta ativa** para refletir sobre que ele está dizendo e resumir os possíveis sentimentos dele.

Responda às perguntas quando perguntado,

**faça-lhe perguntas sobre o que ele falava**, altere os tópicos quando houver uma pausa na conversa e **certifique-se de que ele tenha a chance de falar** pelo menos tanto quanto você, se não mais.

**LEMBRE-SE:** Temos sempre a nosso favor o sorriso, chave da simpatia!



# REQUISITOS INDISPENSÁVEIS

socila escola

**USE:**

- Perspicácia
- Prudência
- Tato
- Atenção

**EVITE:**

. A ofensa

. A crítica

. As discussões

. As “gracinhas”/gozações

. Exibições de mau gosto

# APRESENTAÇÕES

Para apresentar-se corretamente às pessoas, existe inicialmente a regra de PRIORIDADE.
A prioridade é sempre da pessoa superior
- seu nome é dito em último lugar; a pessoa inferior tem seu nome dito primeiro.
Prioridades:
1) Sexo: A mulher tem sempre prioridade. Exceto para Presidente da República, Príncipe da
Igreja (bispo, arcebispo,...) ou de sangue (rei), homem idoso.
Quando o sexo é o mesmo, prevalece o grau social
2) Grau Social



# REGRAS GERAIS DURANTE APRESENTAÇÕES

A pessoa que apresenta deve colocar-se de pé durante uma apresentação.

Quando **um homem é apresentado a uma mulher,** este deve se levantar.

**A mulher permanece sentada:** Só deve se levantar se for uma autoridade política/religiosa ou um idoso

Apresenta-se a cada pessoa em particular, o hóspede de honra ou o homenageado da festa.



# O APERTO DE MÃO

Como dissemos no início, **o corpo fala e transmite uma forte mensagem.**
Podemos conhecer melhor outras pessoas observando a forma como elas se apresentam.
Veja quais são os tipos mais comuns de apertos de mão e entenda os seus significados.




**Com as Palmas das Mãos Suadas:** o suor nas mãos pode ocorrer por diversos motivos, incluindo um descontrole das glândulas sudoríparas. Entretanto, em muitos casos, o indivíduo com as mãos suadas está se sentindo nervoso com aquela situação. É bastante comum que esse tipo de aperto de mão aconteça com pessoas que serão entrevistadas em um processo seletivo para um emprego ou que estão tensas e preocupadas com alguma situação.

# O APERTO DE MÃO

**Frouxo:** trata-se de um tipo de aperto de mão sem firmeza, em que o toque quase não é sentido pelo outro. Esse gesto pode ser sinônimo de baixa autoestima e insegurança.

**Excessivamente Forte:** pessoas que apertam as mãos do outro com excesso de vigor e, em seguida, soltam de forma rápida, querem demonstrar que estão tentando controlar a situação.



# O APERTO DE MÃO

**Com as Duas Mãos:** este tipo de cumprimento, em que a mão esquerda também é utilizada, significa que se quer passar a sensação de aconchego, simpatia e confiança. Mas existe um detalhe que deve ser observado: se a mão esquerda ficar sobre as outras mãos, trata-se de um aperto de mão sincero. No entanto, se a mão vai até seu pulso, braços ou cotovelo, essa pessoa está tentando obter algo de você.

**Com Puxão:** você sente sua mão sendo puxada ou fortemente guiada, pode ser em direção a uma cadeira ou outra área do local em que estão. As pessoas que fazem isso são controladoras e estão tentando te dominar.




**>>CLIQUE AQUI VEJA O EXEMPLO DE DONALD TRUMP<<**

# O APERTO DE MÃO

**Com Movimento Horizontal:** o aperto de mão em que a pessoa faz movimentos na horizontal demonstra um grande entusiasmo ao lhe encontrar. Trata-se de um indivíduo amigável e que deseja compartilhar sua energia positiva.

**Nos Dedos:** quando alguém segura os seus dedos e não a sua mão inteira, é sinal de que deseja mantê-lo distante, talvez por insegurança. Se essa pessoa apertar os seus dedos, pode ser um sinal de demonstração de poder, mas também com o objetivo manter certa distância. Já aquele que oferece as pontas dos dedos para que você aperte demonstra que é um indivíduo despreocupado e que não gosta de estar no controle das situações.



# O APERTO DE MÃO

**Esmagador de Ossos:** esta é uma forma de cumprimento utilizada para intimidar e demonstrar que se tem controle sobre a situação. Vai muito além de um aperto de mão firme tradicional e pode causar até mesmo dor com a força empregada.

**Com as Pontas dos Dedos:** neste tipo de aperto de mão, a pessoa toca a sua apenas com as pontas dos dedos. O indivíduo que cumprimenta alguém dessa forma pode ter dificuldade de se conectar com os outros e de construir relacionamentos. Não tenha pressa, permita que ela se abra em seu próprio ritmo.



# O APERTO DE MÃO

socila escola

**Rápido:** trata-se de um cumprimento que não dura mais do que alguns segundos. Quem age dessa forma demonstra que está apressado e que gosta de conversar objetivas e de ir direto ao ponto. Esse comportamento se estende à sua forma de ser, sempre com foco na ação.

**Na Horizontal:** ao invés de manter a mão numa posição vertical, a pessoa segura a sua na horizontal, mantendo a dela por cima. Isso significa que ela se sente superior a você. Nos casos em que a mão é posicionada embaixo, pode ser um sinal de submissão.

**Com Braço Estendido:** enquanto esta pessoa aperta a sua mão, ela estende o braço para que você não chegue perto dela. Essa é uma demonstração de que ela precisa de espaço e prefere que não se aproxime. Se quiser uma aproximação, dê o espaço físico e emocional que ela está pedindo.

# O APERTO DE MÃO IDEAL

socila escola

**Para passar uma boa impressão, existe uma forma ideal de cumprimentar.**

Consiste, basicamente, em **estender o braço a uma distância razoável** do corpo e apertar a mão da outra pessoa com **firmeza**, mas **sem exagerar**, durante cerca de **pelo menos dois segundos.**

Sorria, faça contato visual e verbalize um cumprimento = Imagem positiva e educada

Como você pode ver, são muitas as informações que podemos perceber sobre outras pessoas por meio de um simples cumprimento, que é o aperto de mão.

Nossa forma de apertar a mão do outro também diz muito sobre nosso momento e o que pensamos do outro. Saber ouvir e entender o que o corpo diz pode ser muito útil para agir de forma mais assertiva em cada situação. Além disso, essas dicas também podem te ajudar a cumprimentar as pessoas de forma mais adequada de acordo com o ambiente e as suas intenções.

# CONSELHOS



Falar, calar e tornar a falar no instante preciso. Dizer a palavra certa, na hora exata e cala-se no momento oportuno.



Não se compare com ninguém e nem menospreze os outros. Não demonstre suposta superioridade. Aproveite o melhor de cada momento para alegrar a sua vida, respeitando as opiniões alheias.



Criar uma boa imagem de nós mesmos é procurar nos assemelharmos a ela.
É uma maneira otimista de progredir!

FIM.
ESPERO QUE VOCÊ TENHA APRENDIDO BASTANTE E COLOQUE EM PRÁTICA OS CONHECIMENTOS!



## LEMBRE-SE:
## ISSO É SO O COMEÇO DA SUA JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO!

Descubra os 12 segredos que a alta sociedade utiliza para ser **extremamente elegante e confiante.**

CLIQUE AQUI PARA DESCOBRIR

socila escola