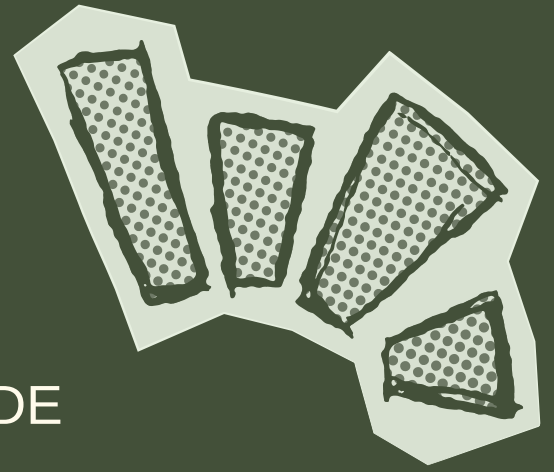


90 SEGUNDOS PARA SE COMUNICAR



PROTOCOLO DE

90

SEGUNDOS

PARA SE COMUNICAR

Para quem sente, pensa mas trava na hora de falar

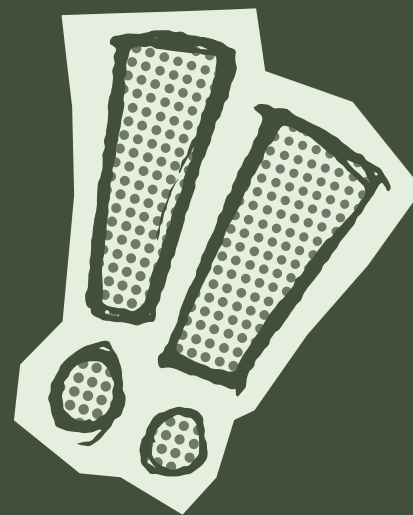
*O Protocolo para
comunicação assertiva em
situações de pressão,
conflito e posicionamento*



Michelli Amaral

COMUNICAÇÃO CONSCIENTE

Comunicação Assertiva • Protocolo de 90 segundos



INTRODUÇÃO

Você sabia o que queria dizer. Por que não disse?

"A reunião acabou, saí sem falar nada. No carro, ensaiei tudo que eu devia ter dito. Perfeito. Tarde demais."

— Relato real — profissional de 34 anos

Você já viveu isso. A situação passou, a chance foi embora, e na sua cabeça apareceu tudo com clareza cristalina, o argumento certo, a resposta perfeita, o limite que precisava ser colocado. Mas na hora, nada saiu como devia.

Isso não é falta de inteligência. Não é falta de coragem. E definitivamente não é culpa do seu caráter. É neurologia. E tem solução.

Este ebook apresenta o Protocolo de 90 Segundos, uma ferramenta criada para interromper o ciclo de reatividade que faz você travar, se atropelar ou explodir nas horas que mais importam. É um protocolo baseado em regulação emocional, funções executivas e comunicação assertiva. Simples de aprender. Poderoso de aplicar.

O QUE VOCÊ VAI ENCONTRAR AQUI

Por que seu cérebro sabota sua fala nos momentos de pressão, e o que fazer antes de abrir a boca.

A diferença real entre assertividade, agressividade e passividade (e por que você provavelmente confunde as três).

As verdades inconvenientes que ninguém fala sobre comunicação, o capítulo que você vai querer mandar para alguém.

O Protocolo de 90 Segundos completo: 7 passos, 90 segundos, para qualquer situação de pressão.

A fórmula da fala assertiva, estrutura simples que organiza qualquer mensagem em segundos.

Um plano de 21 dias para transformar o protocolo em hábito natural.

Você não precisa de mais autoconhecimento para começar. Você precisa de uma ferramenta. Esse ebook é essa ferramenta.

CAPÍTULO 1

O que realmente acontece quando você trava

Por que alguém inteligente, capaz e preparado perde completamente o fio quando alguém levanta a voz, muda de planos de última hora ou simplesmente faz uma pergunta inesperada?

A resposta não está na personalidade. Está no sistema nervoso.

O que acontece no cérebro sob pressão

Quando percebemos uma ameaça social, um conflito, uma crítica, uma exposição pública, uma exigência inesperada, o sistema nervoso simpático entra em ação. É a mesma resposta de "luta ou fuga" que nos salvava de predadores na savana. O problema? O cérebro não distingue muito bem entre um leão e um chefe irritado.

Nesse estado de alerta, o córtex pré-frontal, a parte do cérebro responsável pelo raciocínio, organização de ideias, controle de impulsos e escolha de palavras, reduz sua atividade. Em outras palavras: justamente quando você mais precisa pensar com clareza, o cérebro prioriza a sobrevivência imediata sobre a articulação cuidadosa.

"A reatividade fisiológica em situações de pressão social reduz significativamente o acesso às funções executivas, exatamente as funções necessárias para uma comunicação clara e assertiva."

— Pesquisa em Neurociência Social

Os três modos de resposta sob pressão

COMO O CORPO RESPONDE À PRESSÃO COMUNICATIVA

- **LUTAR** — Você fala agressivamente, interrompe, eleva o tom, tenta dominar a conversa pela força. Depois se arrepende.
 - **FUGIR** — Você cede, concorda com o que não concorda, engole o que queria dizer, evita o confronto a qualquer custo. A mágoa fica.
 - **CONGELAR** — Você trava. As palavras somem. Você sai da situação sem ter dito nada, e a conversa ideal acontece na sua cabeça duas horas depois.
- Nenhum desses modos é assertividade. Todos são reações, não escolhas.

O ciclo que perpetua o problema

Cada vez que você reage no impulso, seja travando, explodindo ou cedendo, o sistema nervoso aprende que aquele tipo de situação é perigoso. Na próxima vez, a resposta de alerta vem ainda mais rápido. O ciclo se retroalimenta.

Mas existe um ponto de intervenção. Um momento específico entre o estímulo e a reação onde é possível inserir uma pausa, e essa pausa muda tudo. É exatamente aí que o Protocolo de 90 segundos atua.

VIRADA DE CHAVE

O problema não é o que você fala.

O problema é de onde você fala, do estado de reatividade ou do estado de clareza.

A mesma mensagem, dita de estados diferentes, produz resultados completamente diferentes.

Você não precisa mudar o que quer dizer. Precisa mudar o estado a partir do qual fala.

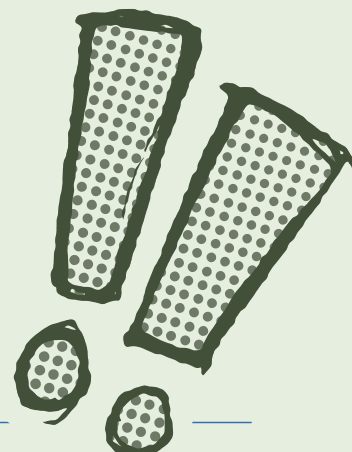
MINI-DIAGNÓSTICO: VOCÊ PRECISA DESSE PROTOCOLO?

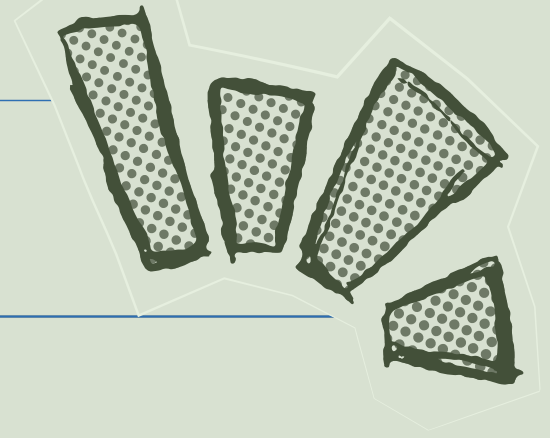
Marque os que se aplicam a você:

- Frequentemente pensa 'eu devia ter falado' depois de uma situação
- Trava em conversas importantes, reuniões ou conflitos
- Fala e depois se arrepende do tom ou do que disse
- Diz 'sim' querendo dizer 'não'
- Sente ansiedade antes de conversas difíceis

- Perde o fio do raciocínio quando alguém o pressiona
- Explode depois de acumular muito em silêncio

Se você marcou 3 ou mais: esse protocolo é para você. Continue.





CAPÍTULO 2

Assertividade não é o que te ensinaram

Existe uma confusão enorme em torno da palavra assertividade. Muita gente acha que ser assertivo é falar com firmeza sem se importar com o impacto nos outros. Outros confundem com agressividade disfarçada de honestidade. E tem quem pense que assertividade é uma habilidade natural que você tem ou não tem.

Nenhuma dessas versões está certa.

O que assertividade realmente é

Assertividade é a capacidade de expressar pensamentos, sentimentos, necessidades e limites com clareza, respeito e firmeza, sem agredir e sem se submeter. É um ponto de equilíbrio entre dois extremos que a maioria das pessoas conhece bem demais: a passividade e a agressividade.

PASSIVIDADE	ASSERTIVIDADE	AGRESSIVIDADE
Cede para evitar conflito	Sustenta o próprio ponto	Impõe o próprio ponto
Engole o que sente	Expressa o que sente com respeito	Descarrega o que sente sem filtro
Culpa a si mesmo depois	Assume responsabilidade pela fala	Culpa o outro pela reação
Diz sim querendo dizer não	Diz não com clareza e empatia	Diz não com raiva ou desdém
Silencia por medo	Fala com intenção	Fala por domínio

MITOS QUE PRECISAM MORRER HOJE

"Assertivo é quem fala primeiro e mais alto" : Errado. Assertivo é quem fala com intenção.

"Preciso de mais autoconhecimento antes de trabalhar a comunicação". O protocolo funciona agora.

"Se eu pensar antes de falar, vou parecer calculista". Você vai parecer seguro. São coisas muito diferentes.

"Quem é assertivo nunca treme, não fica nervoso". Assertividade não é ausência de nervosismo. É falar mesmo nervoso.

"Comunicação assertiva é técnica de vendedor ou coach". É habilidade humana fundamental. Todo mundo precisa.

Por que assertividade é uma habilidade, não um traço de personalidade

Introvertidos podem ser assertivos. Pessoas sensíveis podem ser assertivas. Pessoas que choraram fácil a vida inteira podem aprender a se posicionar com firmeza. A assertividade não é sobre temperamento, é sobre habilidade. E habilidades se aprendem.

O que a maioria das pessoas não tem não é coragem, é um método. Uma estrutura interna que funcione quando a emoção está alta e o tempo é curto. É exatamente isso que o Protocolo de 90 segundos oferece.

"Estudos sobre treinamento de assertividade mostram melhoras mensuráveis em autoestima, qualidade dos relacionamentos, desempenho profissional e redução de ansiedade social, em pessoas que antes se descreviam como 'naturalmente caladas ou submissas'."

—Psicologia Clínica e Comportamental

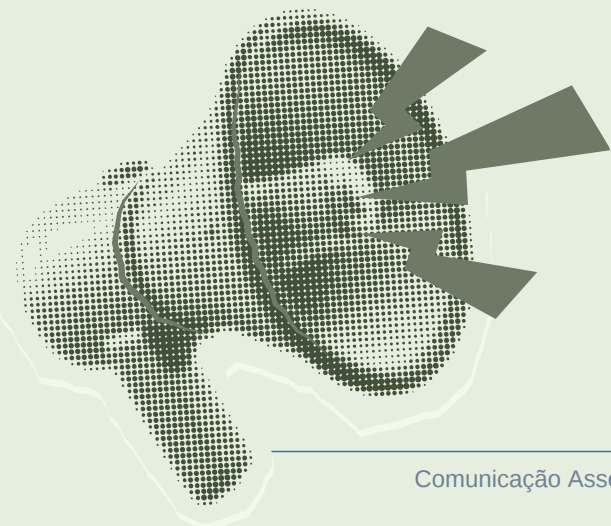
REFLEXÃO PRÁTICA

Pense na última vez que não disse o que precisava dizer.

Pergunte-se:

- Eu não sabia o que queria dizer? (raramente sim)
- Eu não tinha coragem? (às vezes)
- Eu não tinha um método — uma estrutura para organizar e entregar a mensagem? (quase sempre)

A resposta revela onde está o trabalho real.



CAPÍTULO 3

O que ninguém te conta sobre comunicação sob pressão

Este é o capítulo para compartilhar. Porque aqui estão as coisas que incomodam um pouco mas liberam muito quando você finalmente entende.

Verdade 1: Clareza não é dom, é preparo

Aquelas pessoas que sempre parecem ter a resposta certa, na hora certa, no tom certo, na maioria dos casos, não são naturalmente eloquentes. Elas desenvolveram, consciente ou inconscientemente, uma rotina interna de organização antes de falar. Elas fizeram da pausa um hábito.

O que parece fluência instantânea é, quase sempre, o resultado de um processo interno muito rápido que você ainda não instalou.

Verdade 2: Falar mais não compensa falar mal

Quando travamos, muitas vezes tentamos compensar falando mais, mais palavras, mais explicações, mais justificativas. Isso raramente funciona. A clareza não vem do volume. Vem da estrutura. Uma frase bem construída tem mais impacto do que cinco parágrafos ansiosos.

Quem aprende a identificar e comunicar o ponto central, "o ponto principal é..." transmite mais em menos tempo e com mais credibilidade.



Verdade 3: Sua respiração controla sua cognição

Isso soa simples demais para ser verdade. E é exatamente por isso que a maioria das pessoas ignora. A respiração lenta ativa o sistema nervoso parassimpático, o estado de "rest and digest" que desativa o alarme de ameaça e restaura o acesso ao raciocínio organizado.

Três ciclos de respiração lenta (inspirar 4 segundos, expirar 6 segundos) podem, em menos de 20 segundos, reduzir a reatividade fisiológica o suficiente para você recuperar acesso ao córtex pré-frontal, onde a comunicação clara acontece.

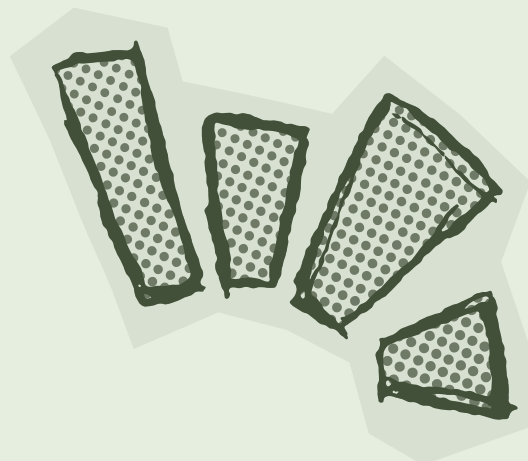
"A regulação autonômica via respiração diafragmática lenta é uma das intervenções mais rápidas e robustas para redução de reatividade ao estresse. Seus efeitos começam em segundos."

— Psicofisiologia do Estresse

Verdade 4: Silêncio não é fraqueza — é posicionamento

Culturalmente, silêncio em uma conversa é lido como ausência, timidez ou falta de argumento. Mas quem entende de comunicação sabe: a pausa intencional antes de falar comunica presença, não ausência. Ela diz: "O que você disse merece uma resposta cuidadosa."

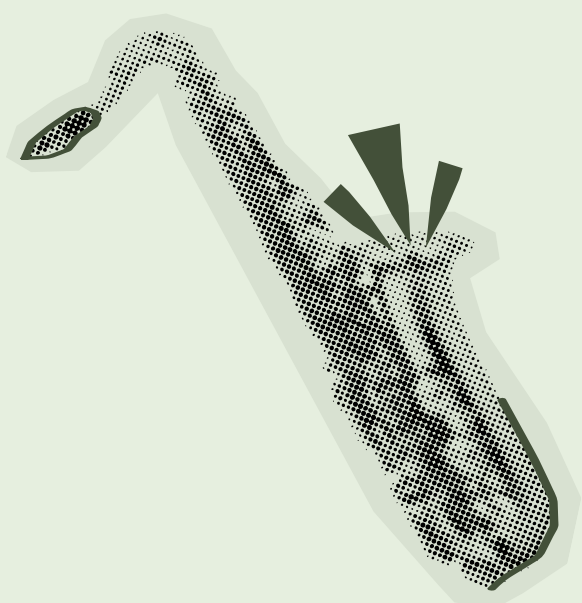
Aprender a usar o silêncio, os dez primeiros segundos do Protocolo, é uma das viradas mais contraintuitivas e poderosas que você pode fazer na sua comunicação.



Verdade 5: Sua e moção é informação, não a mensagem

Sentir raiva em uma conversa difícil é legítimo. Sentir mágoa, frustração, ansiedade, tudo legítimo. O erro acontece quando a emoção se torna a própria mensagem: quando você fala do lugar da raiva, em vez de falar sobre o que precisa ser comunicado.

Assertividade não é suprimir emoção. É usar a emoção como informação para calibrar a mensagem, não como combustível que distorce a fala.



CAPÍTULO 4

O Protocolo de 90 Segundos — Passo a passo completo

Chegou o momento central deste ebook. O Protocolo de 90 Segundos, é uma sequência de 7 etapas que, juntas, levam 90 segundos. Use antes de qualquer conversa difícil, resposta no impulso, reunião importante, posicionamento ou limite a ser colocado.

Cada letra do acrônimo corresponde a uma ação específica, com tempo definido e propósito claro. Aprenda a sequência. Depois, deixe que ela se torne automática.

O ACRÔNIMO — PARA DECORAR

- P — Pare
- O — Oxigene
- S — Separe emoção da mensagem
- I — Identifique o ponto central
- C — Comunique com estrutura simples
- I — Intencione o tom
- O — Observe a resposta
- N — Não se atrole
- A — Ajuste e sustente

Total: 90 segundos antes de falar.



	Etapa / Tempo	O que fazer	Pergunta-chave
P	PARE 10 seg	Interrompa o impulso imediato de responder. Não abra a boca ainda. Apenas perceba que você está prestes a falar.	<i>"Quero reagir ou quero me comunicar bem?"</i>
O	OXIGENE 20 seg	Faça 3 ciclos de respiração: inspire 4 segundos, expire 6 segundos. Isso reduz ativação fisiológica e restaura acesso ao raciocínio.	<i>"Meu sistema está pronto para pensar."</i>
S	SEPRE 10 seg	Distingua a emoção da mensagem. O que você sente é real, mas não é a mensagem. A mensagem é o que você precisa comunicar.	<i>"O que estou sentindo? O que preciso dizer?"</i>
I	IDENTIFIQUE 10 seg	Defina em uma frase o seu ponto central. "Meu ponto principal é..." isso organiza o cérebro antes da fala.	<i>"Se eu tivesse só uma frase, qual seria?"</i>
C	COMUNIQUE 20 seg	Use a estrutura Fato + Impacto + Necessidade. Simples, direta, sem rodeios e sem agressão.	<i>"Qual é o fato, o impacto e o que preciso?"</i>
I	INTENCIONE 10 seg	Antes de falar, ajuste internamente: clareza sem agressão, firmeza sem culpa, respeito sem submissão.	<i>"Como posso falar com verdade e respeito?"</i>
O	OBSERVE 10 seg	Depois de falar, ouça. Não preencha o silêncio por ansiedade. Não tente corrigir ou justificar demais.	<i>"Estou sustentando o que disse?"</i>
N	NÃO SE ATROPELE 10 seg	Não acelere para preencher o silêncio, justificar demais ou tentar resolver tudo na hora. Dê espaço para a outra pessoa processar e para a conversa encontrar o ritmo certo.	<i>"Estou tentando concluir rápido ou construir clareza?"</i>
A	AJUSTE E SUSTENTE 10 seg	Se perceber necessidade, ajuste a forma, mas sustente a essência do que disse. Mantenha clareza, firmeza e coerência, sem voltar atrás por culpa ou medo.	<i>"O que preciso ajustar sem abandonar minha verdade?"</i>

Quando usar o Protocolo

O Protocolo de 90 segundos, é especialmente útil em:

- Antes de responder alguém que acabou de te irritar ou frustrar
- Antes de uma reunião importante onde você precisa se posicionar
- Antes de colocar um limite com alguém próximo
- Antes de dar um feedback difícil ou receber um
- Antes de pedir algo que você normalmente evita pedir
- Quando sentir que vai travar ou se atropelar
- Antes de uma conversa que você vinha adiando há dias

EXEMPLO PRÁTICO COMPLETO

Situação: Seu colega de trabalho entregou uma tarefa com erro grave pela terceira vez. Você está irritado. Quer falar, mas sabe que pode explodir.

P — Você para. Não responde na hora. Diz: "Posso te responder em um minuto?"

O — Vai ao banheiro ou fica em silêncio. Respira: 4 dentro, 6 fora. Três vezes.

S — Nomeia: "Estou com raiva." Separa: "A mensagem é sobre padrão de entrega."

I — Define: "Meu ponto principal é que esse padrão precisa mudar."

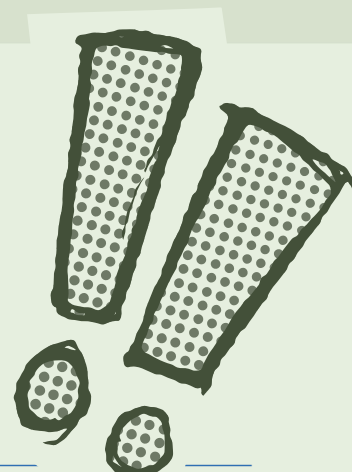
C — Estrutura: "Essa é a terceira vez que o relatório chega com erro [fato]. Precisei retrabalhar duas vezes e isso atrasa minha entrega [impacto]. Preciso que a revisão seja feita antes de enviar [necessidade]."

I — Ajusta internamente: firme, sem agressão, sem culpa.

O — Fala. E sustenta o silêncio depois.

N — Não se atropela. Não explica demais, não pede desculpa por ter sido claro e não tenta aliviar o desconforto da outra pessoa. Apenas observa a reação.

A — Ajusta e sustenta. Se precisar, muda o tom, reorganiza a frase ou esclarece melhor, mas não abandona o ponto central: "O que eu quero dizer é que precisamos corrigir esse padrão daqui para frente."



CAPÍTULO 5

A fórmula da fala assertiva: Fato + Impacto + Necessidade

O coração do Protocolo é a etapa C: Comunique com estrutura simples. E a estrutura mais eficaz para comunicação assertiva em situações de pressão é uma fórmula de três elementos: Fato, Impacto e Necessidade. Vamos destrinchar cada um.

Fato — O que aconteceu, sem interpretação

O fato é o elemento objetivo e observável da situação. Não inclui interpretação, julgamento ou adivinhação das intenções do outro. É o que qualquer câmera de segurança teria gravado.

FATO: EXEMPLOS

- ✓ "Você chegou 40 minutos depois do horário combinado" — fato observável
- ✗ "Você não me respeita" — interpretação
- ✓ "A reunião foi marcada sem me avisar" — fato observável
- ✗ "Você sempre me exclui das decisões" — generalização + julgamento
- ✓ "Esse é o terceiro relatório com o mesmo erro" — fato observável
- ✗ "Você é descuidado" — rótulo, não fato

Impacto — O que isso causou em você

O impacto é a consequência real do fato, em você, no seu trabalho, no seu bem-estar, na relação. É a resposta honesta à pergunta: "O que esse fato causou?" Não é exagero nem drama. É consequência real, dita com propriedade.

IMPACTO: EXEMPLOS

- "...Fiquei esperando sem referência e precisei reorganizar minha agenda."
- "...Não consegui me preparar para contribuir na reunião."
- "...Precisei retrabalhar e perdi tempo de outras entregas."

O impacto humaniza a mensagem. Ele diz: isso tem consequências reais. Sem o impacto, a mensagem parece só uma queixa. Com ele, vira uma comunicação.

Necessidade — O que você precisa daqui pra frente

A necessidade é o pedido ou expectativa clara para ofuturo. Não é uma acusação, não é uma ameaça. É uma comunicação honesta do que você precisa para que a situação seja diferente. É a parte que mais pessoas omitem, e é exatamente o que torna a comunicação assertiva completa.

NECESSIDADE: EXEMPLOS

"...Preciso que me avisem com pelo menos duas horas de antecedência."

"...Quero ser incluído nas próximas reuniões sobre esse projeto."

"...Preciso que a revisão seja feita antes do envio."

A necessidade não é agressiva. É honesta. E respeito honesto é muito mais poderoso do que raiva disfarçada.

A fórmula completa em ação — 6 exemplos por área da vida

Contexto	Frase assertiva completa
Trabalho	"Quando as demandas chegam sem prazo definido [fato], eu fico sem como priorizar e entrego abaixo do que posso [impacto]. Preciso que venham com pelo menos uma data de referência [necessidade]."
Relacionamento	"Quando você muda planos na última hora [fato], eu fico sem conseguir me organizar e me sinto pouco considerado [impacto]. Quero que a gente combine com mais antecedência [necessidade]."
Familiar	"Quando recebo comentários sobre meu peso na frente de todo mundo [fato], me sinto exposto e envergonhado [impacto]. Preciso que esse assunto, se precisar ser levantado, seja em particular [necessidade]."
Social	"Quando me interrompem antes de terminar [fato], eu perco o raciocínio e a mensagem fica pela metade [impacto]. Quero conseguir concluir meu ponto antes de ouvir a resposta [necessidade]."
Pessoal	"Quando fico muito tempo sem espaço para mim [fato], fico irritado e menos presente [impacto]. Preciso de pelo menos uma hora por dia sem compromisso [necessidade]."
Liderança	"Quando decisões são tomadas sem consultar o time [fato], as pessoas ficam sem engajamento e o retrabalho aumenta [impacto]. Sugiro que incluamos o time nas decisões que afetam diretamente as entregas [necessidade]."

EXERCÍCIO: ESCREVA A SUA FRASE AGORA

Pense em uma situação que você vem adiando comunicar.

Escreva:

FATO: "Quando _____"

IMPACTO: "...eu/a equipe/a situação _____"

NECESSIDADE: "...preciso/quero que _____"

Releia em voz alta. Se soar agressivo — retire o julgamento do Fato.

Se soar vago — seja mais específico na Necessidade.

A frase assertiva tem que soar verdadeira e respeitosa ao mesmo tempo.



CAPÍTULO 6

Plano de 21 dias para incorporar o protocolo à sua vida

Conhecer o protocolo é o início. Incorporá-lo é a transformação. Este plano de 21 dias foi desenhado para que o Protocolo de 90 segundos, deixe de ser uma técnica que você lembra com esforço e se torne uma resposta natural sob pressão.

A regra de ouro do plano: faça pouco, com consistência. Uma ação pequena repetida 21 vezes tem mais poder do que uma grande mudança feita uma vez.

Semana 1 — Consciência: aprender a perceber

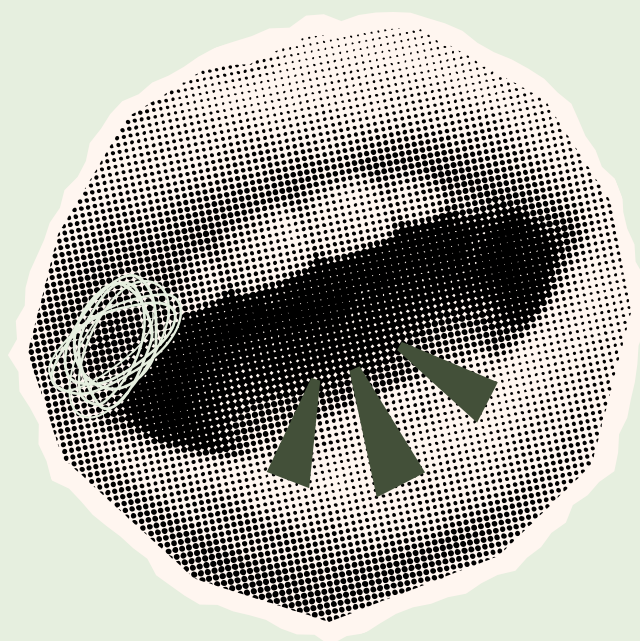
Antes de mudar a comunicação, você precisa observá-la. Essa semana é sobre diagnóstico e presença.

Dia	Ação do dia	Como saber que fiz
Dia 1	Leia o Capítulo 1 e faça o mini-diagnóstico. Identifique seus 3 gatilhos principais de reatividade.	<i>Lista dos 3 gatilhos escrita</i>
Dia 2	Observe (sem intervir) uma conversa desconfortável. Anote em qual modo reagiu: lutar, fugir ou congelar.	<i>Anotação honesta feita</i>
Dia 3	Pratique somente a etapa P (Pare). Nas próximas 24h, antes de qualquer resposta importante, espere 10 segundos.	<i>Pelo menos 3 pausas feitas</i>
Dia 4	Pratique somente a etapa O (Oxigênio). Faça 3 respirações lentas antes de qualquer conversa difícil.	<i>Respiração feita antes de falar</i>
Dia 5	Combine P + O juntos. Pare 10 segundos + respire 20 segundos antes de responder algo que te incomoda.	<i>Sequência P+O usada ao menos 1 vez</i>
Dia 6-7	Escreva em um papel a fórmula F+I+N (Fato + Impacto + Necessidade) sobre uma situação que vem adiando	<i>Frase assertiva escrita</i>

Semana 2 — Estrutura: aprender a organizar

Você já sabe pausar. Agora vai aprender a organizar a mensagem antes de falar.

Dia	Ação do dia	Como saber que fez
Dia 8	Pratique a etapa S (Separe emoção da mensagem). Antes de falar, pergunte-se: "O que sinto? O que preciso comunicar?"	<i>Diferenciou emoção de mensagem</i>
Dia 9	Pratique a etapa I (Identifique o ponto). Em qualquer conversa do dia, defina mentalmente: "Meu ponto principal é..." antes de falar.	<i>Ponto central definido antes de falar</i>
Dia 10	Use a fórmula F+I+N em uma situação real — pode ser pequena. Apenas estruture a fala com os 3 elementos.	<i>Estrutura situação real</i>
Dia 11	Pratique a etapa I (Intencione o tom). Antes de falar, ajuste internamente: firme, claro, respeitoso.	<i>Checou o tom antes de falar</i>
Dia 12	Use as 4 primeiras letras juntas: P + O + S + I. 40 segundos de preparação antes de uma conversa importante.	<i>Protocolo parcial usado</i>
Dia 13-14	Escreva em um diário 3 situações da semana: o que aconteceu, como você reagiu, e como gostaria de ter respondido.	<i>Registro reflexivo feito</i>



Semana 3 — Integração: o protocolo completo em ação

Agora é a vez de usar o Protocolo de 90 Segundos completo, e de construir o hábito definitivo.

Dia	Ação do dia	Como saber que fiz
Dia 15	Use o protocolo completo (7 etapas, 90 segundos) antes de uma conversa que você havia evitado.	<i>Protocolo completo usado 1 vez</i>
Dia 16	Pratique a etapa O final (Observe a resposta). Após falar, fique em silêncio por pelo menos 5 segundos.	<i>Sustentou o silêncio após falar</i>
Dia 17	Identifique uma situação em que usou o protocolo e perceba o que foi diferente. Escreva a diferença.	<i>Diferença percebida e registrada</i>
Dia 18	Compartilhe o conceito da fórmula F+I+N com alguém de confiança. Ensinar solidifica o aprendizado.	<i>Conceito compartilhado</i>
Dia 19	Use o protocolo em uma situação de baixa pressão uma conversa cotidiana. Pratique sem precisar de urgência.	<i>Protocolo usado preventivamente</i>
Dia 20	Releia seus registros das semanas 1 e 2. Compare como era sua comunicação no Dia 1 e como está agora.	<i>Evolução percebida e anotada</i>
Dia 21	Escreva uma frase descrevendo o comunicador que você quer ser. Cole em algum lugar que você vai ver.	<i>Intenção registrada e visível</i>

INDICADORES DE PROGRESSO REAL

Progresso não é 'nunca mais travar'. Progresso é:

- ✓ Você pausou antes de reagir ao menos uma vez esta semana
- ✓ Você disse o que precisava dizer em vez de engolir
- ✓ Você usou a estrutura F+I+N ao menos uma vez
- ✓ Uma conversa foi melhor do que esperado — e você sabe por quê
- ✓ Você sentiu ansiedade, mas falou mesmo assim
- ✓ Você saiu de uma conversa sem aquele arrependimento de 'devia ter falado'

Cada um desses é uma vitória neurológica. Registre. Celebre.

CONCLUSÃO

De reagir a se posicionar, a virada que só depende de você

Você chegou até aqui. E isso já mostra algo importante sobre você: você não está satisfeito com comunicações que ficam pela metade. Com posicionamentos que acontecem só na sua cabeça. Com a versão de você que trava quando mais precisa aparecer.

A dificuldade de se comunicar bem não é uma falha de caráter. É a ausência de um método uma estrutura interna que funcione quando a emoção está alta, o tempo é curto e o que está em jogo importa. Agora você tem esse método.

"O protocolo não te transforma em outra pessoa. Ele te permite ser quem você já é, com mais clareza, mais presença e mais efetividade."

• Protocolo de 90s

O que você aprendeu neste ebook

- Por que o cérebro sabota a fala sob pressão, e o que acontece no sistema nervoso quando você trava
- A diferença real entre assertividade, agressividade e passividade
- As verdades inconvenientes sobre comunicação que ninguém fala
- O Protocolo de 90s completo: 7 etapas, 90 segundos
- A fórmula Fato + Impacto + Necessidade com exemplos por área da vida
- Um plano de 21 dias para transformar o protocolo em hábito natural

SEU PRÓXIMO PASSO — AGORA

Antes de fechar este ebook, faça uma coisa:

Escolha UMA situação que você vem evitando comunicar.

Escreva a frase usando F + I + N.

Defina quando você vai usar essa frase.

Não amanhã. Não quando se sentir mais preparado.

Você já está preparado. O protocolo está com você.

A pergunta certa não é: "Quando vou estar pronto para falar?"

A pergunta certa é: "O que eu quero dizer — e o que custa não dizer?"

"Cada vez que você usa o protocolo e sustenta sua fala, você envia uma mensagem para si mesmo: 'Eu consigo me posicionar.' Essa mensagem, repetida, muda quem você acredita ser." *Com respeito pela sua voz, Protocolo 90s*

REFERÊNCIAS E BASE CIENTÍFICA

- Alberti, R.E. & Emmons, M.L. (2017). Your Perfect Right: Assertiveness and Equality in Your Life and Relationships. Impact Publishers.
- Gross, J.J. (2015). Emotion regulation: Current status and future prospects. *Psychological Inquiry*, 26(1), 1–26.
- Kabat-Zinn, J. (2013). Full Catastrophe Living. Bantam Books.
- Porges, S.W. (2011). The Polyvagal Theory: Neurophysiological Foundations of Emotions, Attachment, Communication, and Self-Regulation. Norton.
- Seligman, M.E.P. (2011). Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-being. Free Press.
- Rosenberg, M.B. (2003). Nonviolent Communication: A Language of Life. PuddleDancer Press.
- Zeidan, F. et al. (2013). Mindfulness meditation-based pain relief employs different neural mechanisms than placebo and sham mindfulness meditation-induced analgesia. *Journal of Neuroscience*, 35(46).



SOBRE MICHELLI AMARAL

Michelli Amaral é fonoaudióloga, especialista em audiologia, comunicação e performance, com 25 anos de experiência no cuidado com a saúde auditiva e no desenvolvimento da comunicação humana.

Ao longo de sua trajetória, construiu uma atuação sólida na realização de exames de audição, avaliação auditiva e adaptação de aparelhos auditivos, ajudando pessoas a recuperarem qualidade de vida, segurança e bem-estar por meio de uma escuta mais clara, consciente e precisa.

Sua abordagem também integra organização interna, clareza mental, escuta real e comunicação eficaz, auxiliando pessoas a se posicionarem com mais segurança, presença e coerência em suas relações pessoais e profissionais.

Com atendimento técnico, humanizado e responsável, Michelli une experiência, conhecimento e sensibilidade para oferecer soluções auditivas e comunicacionais alinhadas às necessidades de cada pessoa.



Michelli Amaral

COMUNICAÇÃO CONSCIENTE