MENTORIA

ATIVE SEU PODER

AUTOIMAGEM, PERFORMANCE & POSICIONAMENTO

COM

AUGUSTTO
LEÃO

QUEM É VOCÊ?


ES
PIRI
TUALIDADE
IDENTIDADE
VALORES
CRENÇAS
CAPACIDADES
COMPORTAMENTOS
AMBIENTES



QUEM É ESSE CARA?

- MENTOR E TREINADOR DE AUTORIDADES
- FOUNDER PRESTIGE & SELLECT
- PAI DA FEFE, DA AURORA, DO FERNANDO E DO FELIPPE
- DIRETOR DA LUCI LUCI (MULTINACIONAL)
- ANALISTA DE PERFIL COMPORTAMENTAL
- ESPECIALISTA EM MARKETING
- SELFMAKER
- DE 100 MIL PESSOAS TREINADAS
- DE SANTO ANTÔNIO DO DESCOBERTO
- ESPECIALISTA EM MARKETING DE POSICIONAMENTO
- MASTERCOACH EM PERFORMANCE
- LIFE ATHLETE
- + DE 100 MILHÕES DE REAIS EM NEGÓCIOS MOVIMENTADOS NOS ÚLTIMOS ANOS



FOCO TEMPORAL

performance

PADRÃO DE COMPORTAMENTO ENERGÉTICO DE TEMPO

	PASSADO	PRESENTE	FUTURO
DEPRESSÃO	45%	10%	45%
DEPRES. UNITEMPORAL	80%	10%	10%
ANSIEDADE	30%	10%	60%
ESTRESSE	5%	85%	5%
SUCESSO	10%	60%	30%

A CIÊNCIA DAS 3 CAMADAS

A psicologia do sucesso pessoal e profissional



RESULTADO

É a camada onde eu não tenho controle ou influência

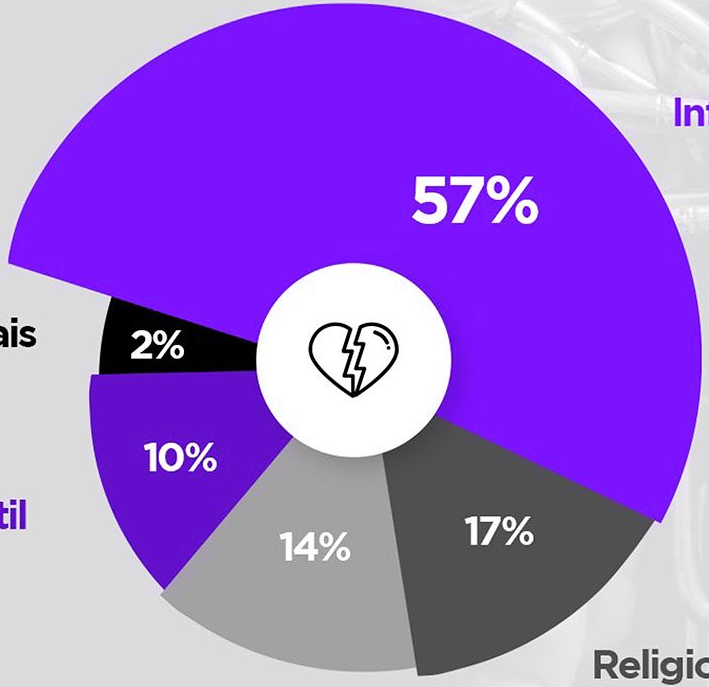
SISTÊMICO

É a camada que eu não tenho controle mas tenho influência

IDENTIDADE

É a camada que eu tenho 100% de controle

Origem dos traumas e crenças



Infância & família

Disfunções Hormonais

Abuso infantil

Orfandade ou perda de ente querido

Religiosidade



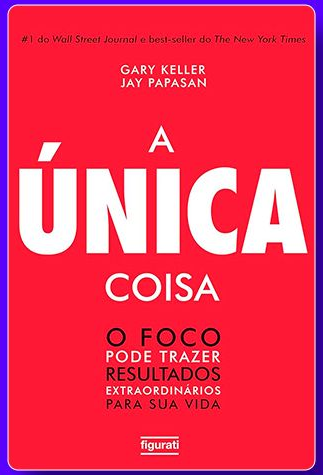
SEM A AUTOIMAGEM

O indivíduo perde o senso real de si, acreditando na mentira contada por outro, a quem ele permitiu ter autoridade sobre ele. Em resumo, a pessoa não crê em suas próprias capacidades, comparando-se excessivamente ao 'momento de outra pessoa'.

COM A AUTOIMAGEM

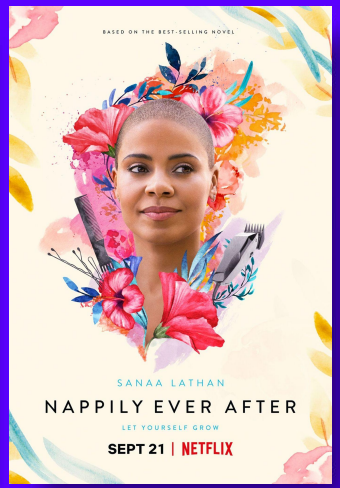
A pessoa tem uma confiança profunda nas habilidades e capacidades que percebe em si mesma.

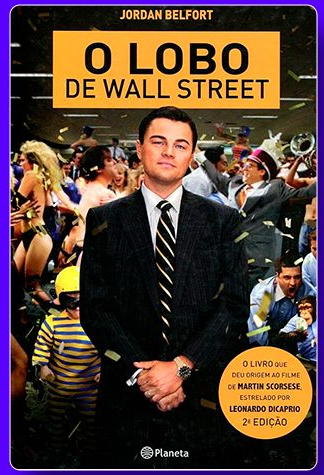
INDICAÇÕES DE LIVROS E FILMES



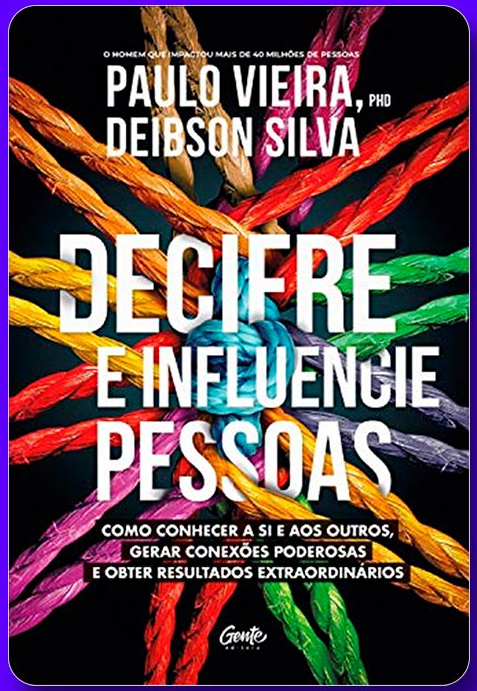




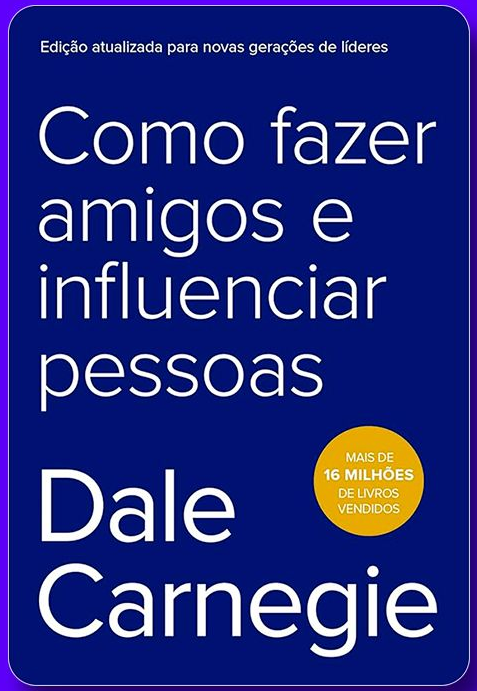


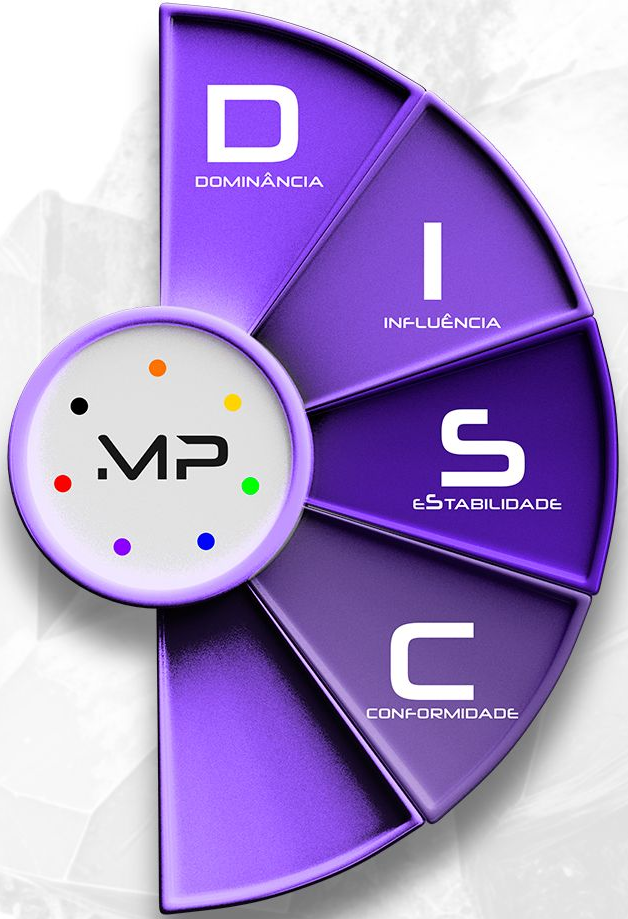


LIVROS


O HOMEM QUE IMPACTOU MAIS DE 40 MILHÕES DE PESSOAS
PAULO VIEIRA, PHD
DEIBSON SILVA
DECIFRE E INFLUENCIE PESSOAS
COMO CONHECER A SI E AOS OUTROS, GERAR CONEXÕES PODEROSAS E OBTER RESULTADOS EXTRAORDINÁRIOS
Gente


Pierre Weil e
Roland Tompakow
EDIÇÃO ESPECIAL
1 milhão
DE EXEMPLARES VENDIDOS
O CORPO FALA
A linguagem silenciosa da comunicação não verbal
COM 350 ILUSTRAÇÕES
DE EXPRESSÃO CORPORAL
EDITORA VOZES


Edição atualizada para novas gerações de líderes
Como fazer amigos e influenciar pessoas
MAIS DE 16 MILHÕES DE LIVROS VENDIDOS
Dale Carnegie



DOMINÂNCIA

- Determinação e iniciativa;
- Orientação para resultados;
- Assertividade e competitividade;
- Confiança e tomada de decisões rápidas.

INFLUÊNCIA

- Sociabilidade e habilidade de persuasão;
- Comunicação e expressão de ideias;
- Otimismo e entusiasmo;
- Trabalho em equipe e interação social.

ESTABILIDADE

- Paciência e adaptabilidade;
- Confiança e lealdade;
- Cooperação e trabalho em equipe;
- Estabilidade e valorização do ambiente.

CONFORMIDADE

- Precisão e atenção aos detalhes;
- Organização e planejamento;
- Conformidade com regras e procedimentos;
- Análise e pensamento lógico.

Dominância

FORTALEZAS

- Decisivo
- Iniciativa
- Energético
- Assertivo
- Autoconfiante
- Competitivo
- Orientado por metas
- Independente
- Busca e aceita mudanças
- Deseja vencer

PARA SER EFETIVO

- Identificar-se com a equipe de trabalho
- Ser consciente dos limites e regras de conduta
- Aprender com a experiência
- Ser mais paciente com as pessoas
- Controlar seu ritmo de trabalho e relaxar mais
- Ter maior sensibilidade às necessidades dos demais

CONDUTAS – COMPLETA-SE COM PESSOAS QUE:

- Calculam riscos e sejam cautelosas
- Estruturem um ambiente previsível e investiguem os fatos
- Deliberem antes de decidir
- Reconheçam as necessidades dos outros

- **Possível conduta sob stress:** Demandante, Agressivo, Egocêntrico, Egoísta

PREFERE UM AMBIENTE ONDE:

- Tenha poder e autoridade
- Possa expressar-se
- Obtenha respostas diretas
- O trabalho são seja rotineiro
- Existam oportunidades de desenvolvimento
- Haja pouco controle ou supervisão direta.
- Existam oportunidades para conquistas individuais.

POSSÍVEIS DEFICIÊNCIAS

- Impaciente
- Brusco
- Exigente
- Apressado
- Agressivo
- Ditatorial
- Teimoso
- Falta de tato/diplomacia
- Metas pouco realistas
- Sobrecarga de trabalho

UM ESTILO D BUSCA

- Resultados rápidos
- Desafios
- Ser competitivo
- Tomar decisões rapidamente
- Questionar o "status quo"
- Liderar
- Lidar com problemas
- Solucionar problemas
- Estilo direto de comunicação
- Inovar
- Ser persistente

INFLUÊNCIA

FORTALEZAS

- Carismático
- Seguro
- Extrovertido
- Persuasivo
- Participante
- Otimista
- Estimulante
- Entusiasta
- Comunicativo
- Orientado as pessoas
- Disposto a compartilhar sentimentos

PARA SER EFETIVO

- Administrar melhor o tempo, especialmente se as dimensões S e D forem baixas
- Tomar decisões objetivas, baseadas em fatos
- Ser realista ao julgar os demais
- Cumprir as prioridades e prazos
- Desenvolver uma metodologia mais organizada para realizar

CONDUTAS – COMPLETA-SE COM PESSOAS QUE:

- Se concentram no trabalho a realizar
- Investigam fatos
- Diretos ao falar
- Demonstram capacidade para trabalhar sozinhos
- Utilizam abordagens lógicas aos problemas
- **Possível conduta sob stress:** otimista demais

PREFERE UM AMBIENTE ONDE:

- Possa ser popular e socialmente reconhecido
- Tenha suas habilidades reconhecidas publicamente
- Tenha liberdade de expressão
- Existam atividades recreativas em grupo
- Existam relações democráticas
- Não haja controle ou supervisão direta
- Tenham condições favoráveis de trabalho

POSSÍVEIS DEFICIÊNCIAS

- Impulso
- Superficial
- Irrealista
- Falar mais do que deve
- Confiar demasiadamente
- Ouvinte desatento
- Egocêntrico
- Confiar demais nos outros
- Emotivo

UM ESTILO D BUSCA

- Ter contato com as pessoas
- Passar uma imagem positiva
- Criar um ambiente emotivo
- Gerar entusiasmo
- Entreter as pessoas
- Ser otimista
- Participar de atividades em grupo.

ESTABILIDADE

FORTALEZAS

- Autocontrole
- Obediente
- Persistente
- Paciente
- Ouvinte atento
- Tranquilo
- Compassivo
- Afetuoso
- Confiável
- Disposto
- Excelente membro de time
- Metódico/sistemático

PARA SER EFETIVO

- Comprometer-se com as mudanças
- Valorizar suas ações
- Reconhecer como o esforço pessoal contribui para o trabalho em equipe
- Ter colegas com habilidades e personalidades similares
- Promover a criatividade
- Utilizar métodos mais simples e mais rápidos

CONDUTAS – COMPLETA-SE COM PESSOAS QUE:

- Reajam positivamente às mudanças
- Se comprometam com mudanças
- Assumam múltiplas responsabilidades
- Possam trabalhar em ambientes imprevisíveis
- Ajudam a priorizar o trabalho
- Sejam flexíveis diante dos procedimentos

PREFERE UM AMBIENTE ONDE:

- Seja mantido o "status quo"
- O tabalho seja previsível
- Dá-se crédito ao trabalho bem feito
- O trabalho não interfira na vida pessoal
- Seja apreciado
- Possa identificar-se com a equipe
- Os procedimentos de trabalho sejam padronizados.

POSSÍVEIS DEFICIÊNCIAS

- Despreocupado
- Complacente
- Presunçoso
- Indiferente
- Inexpressivo
- Evita confrontos
- Apático
- Pode dar-se por vencido muito facilmente
- Passivo
- Possessivo

UM ESTILO D BUSCA

- Trabalhar de maneira consciente e previsível
- Demonstrar paciência
- Ajudar os demais
- Ser leal
- Escutar os demais
- Saber lidar com as pessoas
- Criar um ambiente estável no trabalho

CONFORMIDADE

FORTALEZAS

- Preciso
- Minucioso
- Sistemático
- Cauteloso
- Ordenado
- Bem preparado
- Exato
- Cumpre as expectativas
- Valoriza o trabalho

PARA SER EFETIVO

- Planejar cuidadosamente suas ações
- Conhecer claramente os objetivos do trabalho
- Receber feedback sobre seu trabalho
- Valorizar as pessoas, além de suas conquistas
- Valorizar as interações informais com os outros

CONDUTAS – COMPLETA-SE COM PESSOAS QUE:

- Tomem decisões práticas
- Utilizam as normas e práticas como guia
- Podem adotar posturas impopulares
- Iniciem e facilitem debates e discussões
- Promovam o trabalho em equipe
- **Possível conduta sob stress:** pessimista, demasiado crítico, detalhista, inquieto

PREFERE UM AMBIENTE ONDE:

- Definam-se claramente as expectativas de desempenho
- Valoriza-se a qualidade do trabalho
- Permita demonstrar suas habilidades
- Controlem os fatores que podem afetar o desempenho
- Permitam questionas as decisões
- Seja profissional

POSSÍVEIS DEFICIÊNCIAS

- Demasiado cuidadoso
- Obsessivo
- Compulsivo
- Inquieto
- Inação por excesso de análise
- Desconfiado
- Isola-se
- Indiferente
- Sensível
- Indeciso

UM ESTILO D BUSCA

- Seguir as regras e padrões estabelecidos
- Concentrar-se em detalhes-chave
- Pensar analiticamente, levando em conta os prós e contras
- Ser diplomático em seus relacionamentos e Evitar o conflito
- Ser preciso em tudo que faz
- Analisar de maneira crítica o desempenho dos demais



SEM PERFORMANCE

Você se sente fracassado por não conseguir cumprir prazos, metas e objetivos estabelecidos por si mesmo.

COM PERFORMANCE

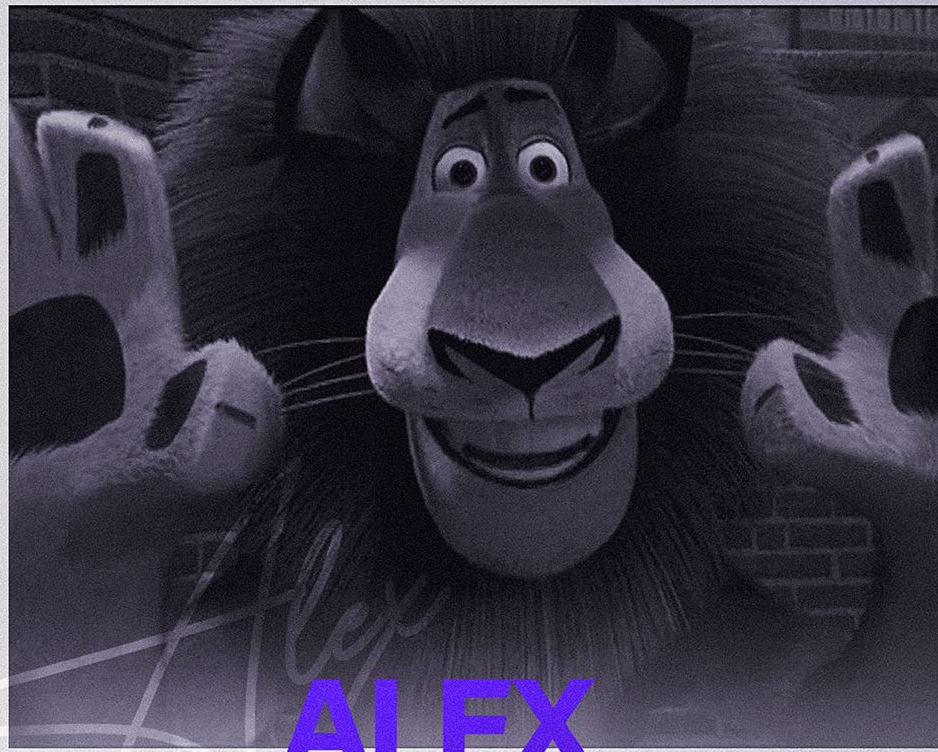
Você consegue alavancar seus resultados financeiros, consegue se sentir seguro com seu corpo, relacionamentos e produtividade diária.


DOR
O que você tem a ver com o
Simba ou com o Alex?

Um **leão** preso em uma ilusão.

É rei de nada, ganha bem mas mora em uma gaiola. Esqueceu que tem **PODER de governar**...

Vive em conforto. Até que um dia, tudo vai contra ele até que o caos traz a tona sua verdadeira identidade, a identidade do **LÍDER**, a versão verdadeira do **LEÃO**.



ALEX



SIMBA

Um **leão** que foi enganado de sua verdadeira identidade.

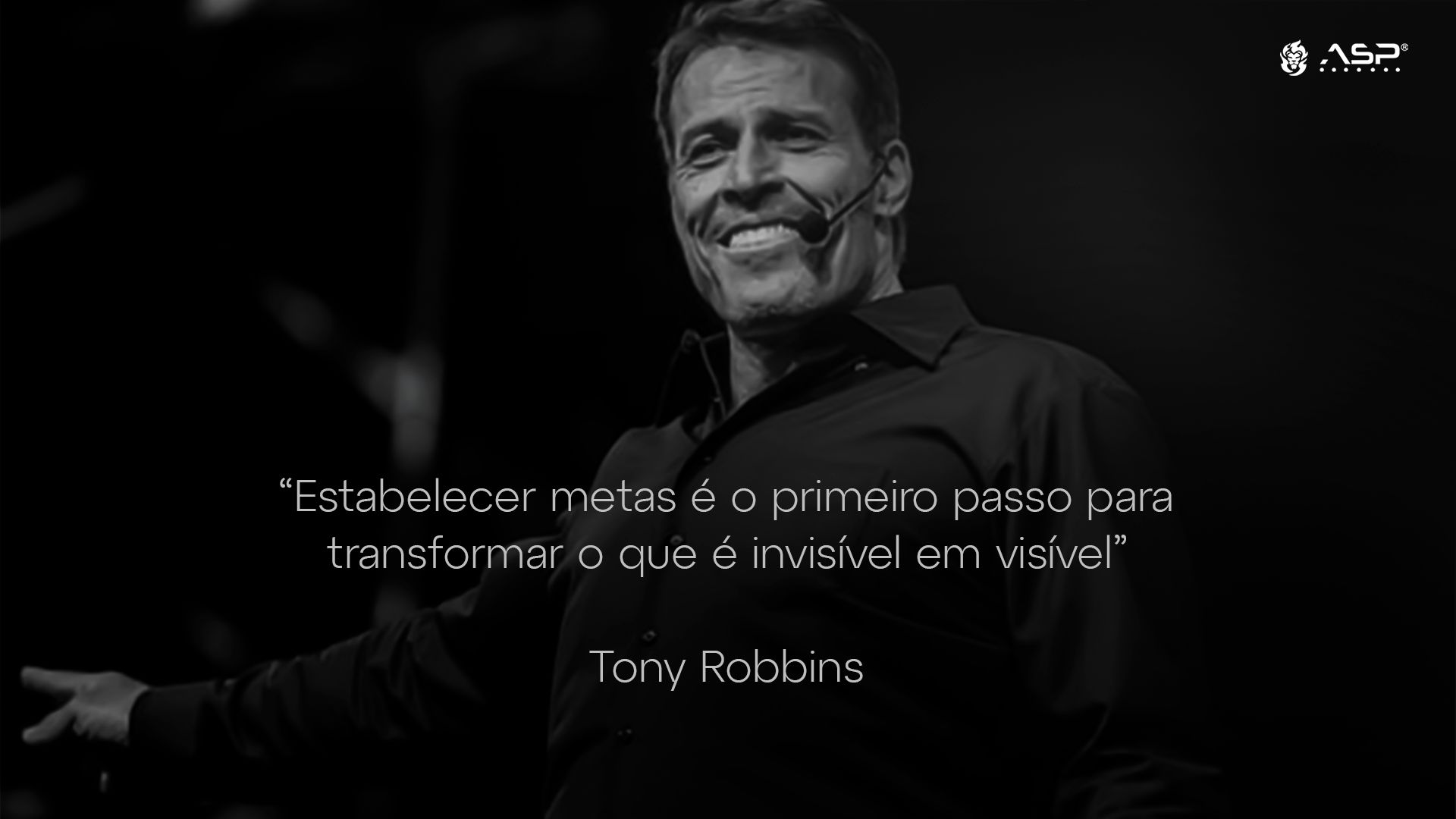
Acreditou que era um suricato, acreditou que tinha **menos de 10% do seu verdadeiro potencial.**

Simba era filho de rei, mas acreditava ser só mais um. Até que um dia depois de uma **pancada de PNL** de um macaco treinador, oulhou-se no reflexo e viu a imagem de seu pai, **UM VERDADEIRO LEÃO**.

META SMART

"Metas permitem que você controle a direção da mudança em seu favor." Brian Tracy

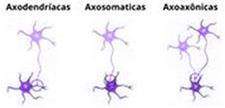



“Estabelecer metas é o primeiro passo para
transformar o que é invisível em visível”
Tony Robbins

Sinapses

Introdução

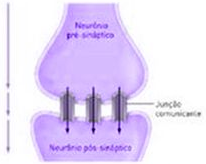
Consiste na junção entre uma terminação nervosa e um neurônio ou outra célula onde o impulso elétrico é transmitido de uma fibra a outra e podem ser químicas ou elétricas. As junções podem ser entre uma terminação nervosa e um neurônio ou outra célula assim o impulso elétrico é transmitido de uma fibra a outra. Existem 3 tipos de sinapses : Axodendríacas, Axosomaticas e Axoaxônicas



O espaço entre as membranas das células é chamado **enda sináptica**. A membrana do axônio que gera o inal e libera as vesículas na fenda é chamada **pré-ináptica**, enquanto que a membrana que recebe o stímulo através dos neurotransmissores é chamada **ós-sináptica**.

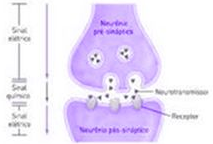
Sinapses Elétricas

Elas permitem a transferência direta da corrente iônica e uma célula a outra. Ocorrem em sítios specializados chamados de junções comunicantes ou **aps**. Para atravessar as fendas sinápticas elas possui roteínas especiais chamadas de **conexinas** que ermite que íons passem de uma celula a outra. São idirecionais, e permitem a passagem nos dois entidos. Esses tipos de sinapses são raras, e eralmente se encontra no músculo cardíaco. (eis conexinas formam o canal conexom)

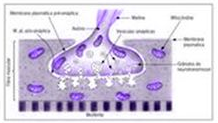


Sinapses Quimica

Nesse tipo de sinapse a passagem do impulso nervoso é feita por substâncias químicas, chamados de neurotransmissores a membrana pré-sináptica e pós-sináptica são separadas por uma fenda de 20 a 50 nm e o terminal axonal contem vesículas que armazenam os neurotransmissores (vesículas sinápticas). Os principais neurotransmissores excitatórios são: acetilcolina (ACTH), norepinefrina, glutamato, histamina.



A membrana pós-sináptica possui proteínas especializadas na detecção dos neurotransmissores, que são chamadas receptores assim a informação que era passada à partir do estímulo nervoso chega na fenda sináptica e se torna sinal químico que atravessa a fenda e estimula a membrana gerando novamente o sinal elétrico. As sinapses química são unidirecionais e podem gerar excitação ou inibição da fibra seguinte.
Os neurotransmissores excitatórios; ao se ligarem a seus receptores na membrana pós-sináptica; promovem abertura dos canais de sódio que entram e despolarizam a célula gerando o potencial de ação, logo em seguida, ao se ligarem a seus receptores os neurotransmissores inibitórios aumentam a permeabilidade da membrana aos íons potássio que tendem a sair da célula levando carga positiva deixando-a mais negativa . (Transmissores inibitórios: ácido gama amino butírico (GABA), dopamina, glicina e serotonina).



Neurônios excitatórios: excretam transmissores excitató
Neurônios inibitórios: excretam transmissores inibitórios




TEA
Transtorno do Espectro Autista
Dificuldade na comunicação social
Inflexibilidade
Comportamento restritivo e repetitivo
Dificuldade de interagir socialmente
Sensibilidades sensoriais
TDAH
Transtorno do Déficit de Atenção e Hiperatividade
Desatenção
Hiperatividade
Impulsividade
Dificuldade em se concentrar
Inquietação
Desorganização
Problemas em seguir instruções
TOD
Transtorno Opositivo Desafiador
Comportamento que demonstra raiva
Desobediência
Irritabilidade
Comportamento Vingativo
Desafia regras
Desafia figuras de autoridade

AÇÃO *objetivos*

Defina seus objetivos!

Quanto almeja faturar mensalmente?
Uma habilidade nova que gostaria de aprender?
Qual é o peso ideal para ter máxima performance em saúde?
Onde vai estar morando ou o que gostaria de fazer na sua casa?
Como estará no seu relacionamento?
Um bemfinanceiro?
Quantos livros se compromete em ler?



DOM

Significado

substantivo masculino

Qualidade inata, natural; aptidão, talento: tem o dom da pintura. Aptidão natural para algo ruim; tinha o dom de ser chato! Presente oferecido por alguém; dádiva.

X

HABILIDADE

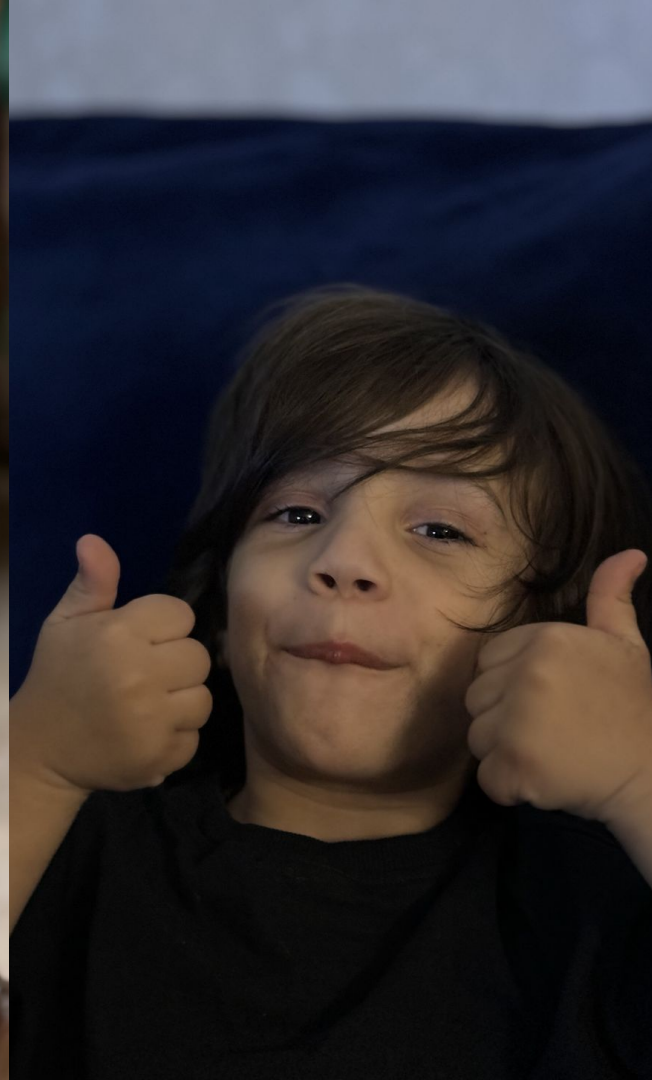
Significado

substantivo feminino

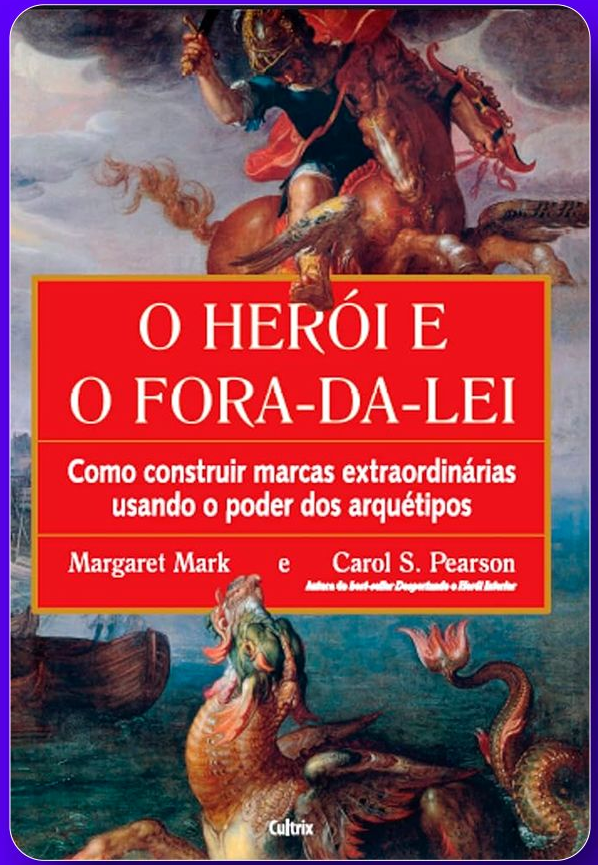
Característica ou particularidade daquele que é hábil; capacidade, destreza, agilidade.


dom /sub. masculino
Qualidade inata, natural; aptidão, talento: tem o dom da pintura. Aptidão natural para algo ruim; tinha o dom de ser chato! Presente oferecido por alguém; dádiva.
Dom x Habilidade
habilidade /sub. feminino
Característica ou particularidade daquele que é hábil; capacidade, destreza, agilidade.





LIVRO


O HERÓI E
O FORA-DA-LEI
Como construir marcas extraordinárias
usando o poder dos arquétipos
Margaret Mark
e
Carol S. Pearson
Cultrix

MAIARA E MARAÍSA



WESLEY SAFADÃO



ANITTA



CRISTIANO RONALDO



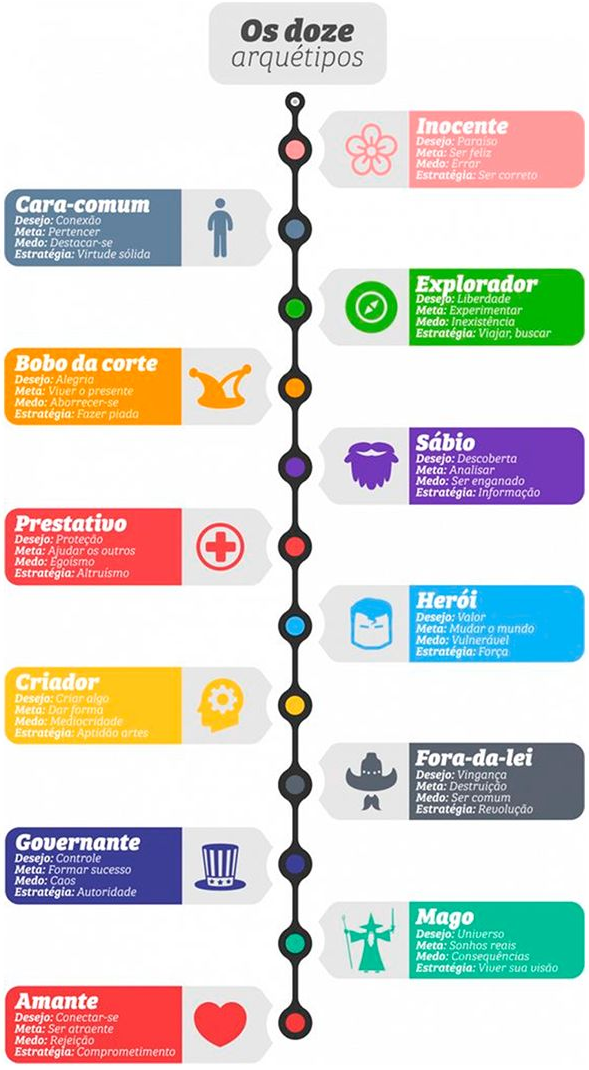
ANTES E DEPOIS DE FAMOSOS

PABLO MARÇAL



AUGUSTTO LEÃO




Os doze
arquétipos
Inocente
Desejo: Paraíso
Meta: Ser feliz
Medo: Errar
Estratégia: Ser correto
Cara-comum
Desejo: Conexão
Meta: Pertencer
Medo: Destacar-se
Estratégia: Virtude sólida
Explorador
Desejo: Liberdade
Meta: Experimentar
Medo: Inexistência
Estratégia: Viajar, buscar
Bobo da corte
Desejo: Alegria
Meta: Viver o presente
Medo: Aborrecer-se
Estratégia: Fazer piada
Sábio
Desejo: Descoberta
Meta: Analisar
Medo: Ser enganado
Estratégia: Informação
Prestativo
Desejo: Proteção
Meta: Ajudar os outros
Medo: Egoísmo
Estratégia: Altruísmo
Herói
Desejo: Valor
Meta: Mudar o mundo
Medo: Vulnerável
Estratégia: Força
Criador
Desejo: Criar algo
Meta: Dar forma
Medo: Mediocridade
Estratégia: Aptidão artes
Fora-da-lei
Desejo: Vingança
Meta: Destruição
Medo: Ser comum
Estratégia: Revolução
Governante
Desejo: Controle
Meta: Formar sucesso
Medo: Caos
Estratégia: Autoridade
Mago
Desejo: Universo
Meta: Sonhos reais
Medo: Consequências
Estratégia: Viver sua visão
Amante
Desejo: Conectar-se
Meta: Ser atraente
Medo: Rejeição
Estratégia: Comprometimento

Como Identificar seu Arquétipo



Autoanálise: Reflita sobre suas características, comportamentos e valores. Pergunte a si mesmo que tipos de histórias, personagens ou figuras você se identifica ou admira.



Observação do comportamento: Observe como você se comporta em diferentes situações e como você interage com os outros. Preste atenção em padrões recorrentes em seu comportamento.



Exploração da história pessoal: Analise sua história de vida e experiências passadas. Identifique momentos significativos que possam ter moldado quem você é hoje.



Consulta a terapeutas ou profissionais: Um terapeuta pode ajudar a identificar padrões inconscientes e arquétipos em sua psique.



Estudo dos arquétipos: Leia sobre os diferentes arquétipos e veja quais deles você mais se identifica. Pode ser útil fazer testes de personalidade baseados em arquétipos.



Feedback de outras pessoas: Peça feedback honesto a amigos, familiares ou colegas sobre como eles o veem e quais arquétipos eles associaram a você.



Intuição: Confie em sua intuição e no que parece certo para você. Às vezes, a resposta está dentro de você, apenas esperando ser descoberta.


ENVOLVE TODOS
VERBO NO PRESENTE CONTÍNUO
Branding
CONSTRUÇÃO E GESTÃO DE MARCAS
A LONGO PRAZO

COMO VOCÊ SE COMPORTA DITA COMO SERÁ TRATADO.

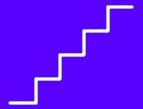
Há caminhos diferentes para o crescimento:



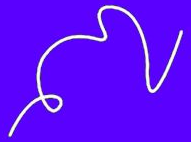
Isto é crescimento



Isto é crescimento

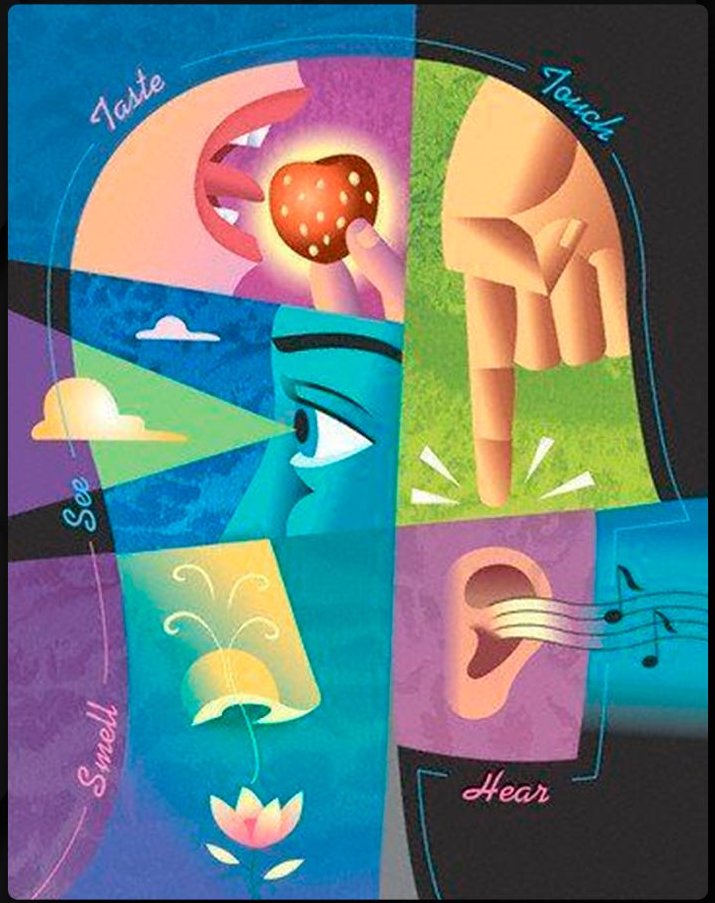


Isto é crescimento



Isto é crescimento

Aceite e respeite o seu


Taste
Touch
See
Smell
Hear


@AUGUSTTOLEA00



A MENTORIA É COMPOSTA POR:

- **12 ENCONTROS ONLINE EXCLUSIVOS:** DURANTE 12 SESSÕES ONLINE INTENSIVAS, VOCÊ RECEBERÁ ORIENTAÇÕES PERSONALIZADAS E ESTRATÉGIAS PRÁTICAS PARA TRANSFORMAR SUA VIDA EM DIVERSAS ÁREAS.

- **ÁREA DE MEMBROS DE ÚLTIMA GERAÇÃO:** ACESSO A UMA PLATAFORMA ESTILO NETFLIX, COM UMA VASTA BIBLIOTECA DE CONTEÚDO EXCLUSIVO E ATUALIZADO, QUE VOCÊ PODE ACESSAR A QUALQUER MOMENTO E DE QUALQUER LUGAR.

- **PROCESSO DE TEAM COACHING ABRANGENTE:** O PROGRAMA É FOCADO EM AUMENTAR SUA PERFORMANCE (PROFISSIONAL E PESSOAL, ATIVIDADE FÍSICA, TRABALHO E PLANO DE AÇÃO PESSOAL), POSICIONAMENTO (MARKETING PESSOAL, ORATÓRIA, COMUNICAÇÃO ESTRATÉGICA E TÉCNICAS PARA AUMENTAR SEU VALOR DE MERCADO) E AUTOIMAGEM (IDENTIFICAÇÃO E REPROGRAMAÇÃO DE TRAUMAS COM PNL FOCADAS EM AUMENTAR DRASTICAMENTE SEUS RESULTADOS).

QUEM **NÃO INVESTE** EM SEU CRESCIMENTO, **ECONOMIZA** PARA SUA QUEDA. **A HORA É AGORA!**


ASP®
OFERECIMENTO:
AUGUSTTO LEÃO
sellect
PRESTIGE
LUCI