

PRESENTE ESPECIAL 800 MIL

800 MIL RAZÕES PARA NÃO DESISTIR

Como ser ouvido, gerar conexão e se tornar referência naquilo que você faz bem

ISRAEL ELIAS

@DINAMICASDESCOMPLICADAS



800.000

PESSOAS. HISTÓRIAS. POSSIBILIDADES.

ESTE PRESENTE É PARA VOCÊ

Esta conquista também é sua.

Chegar a 800 mil seguidores é uma conquista que ainda estou tentando compreender.

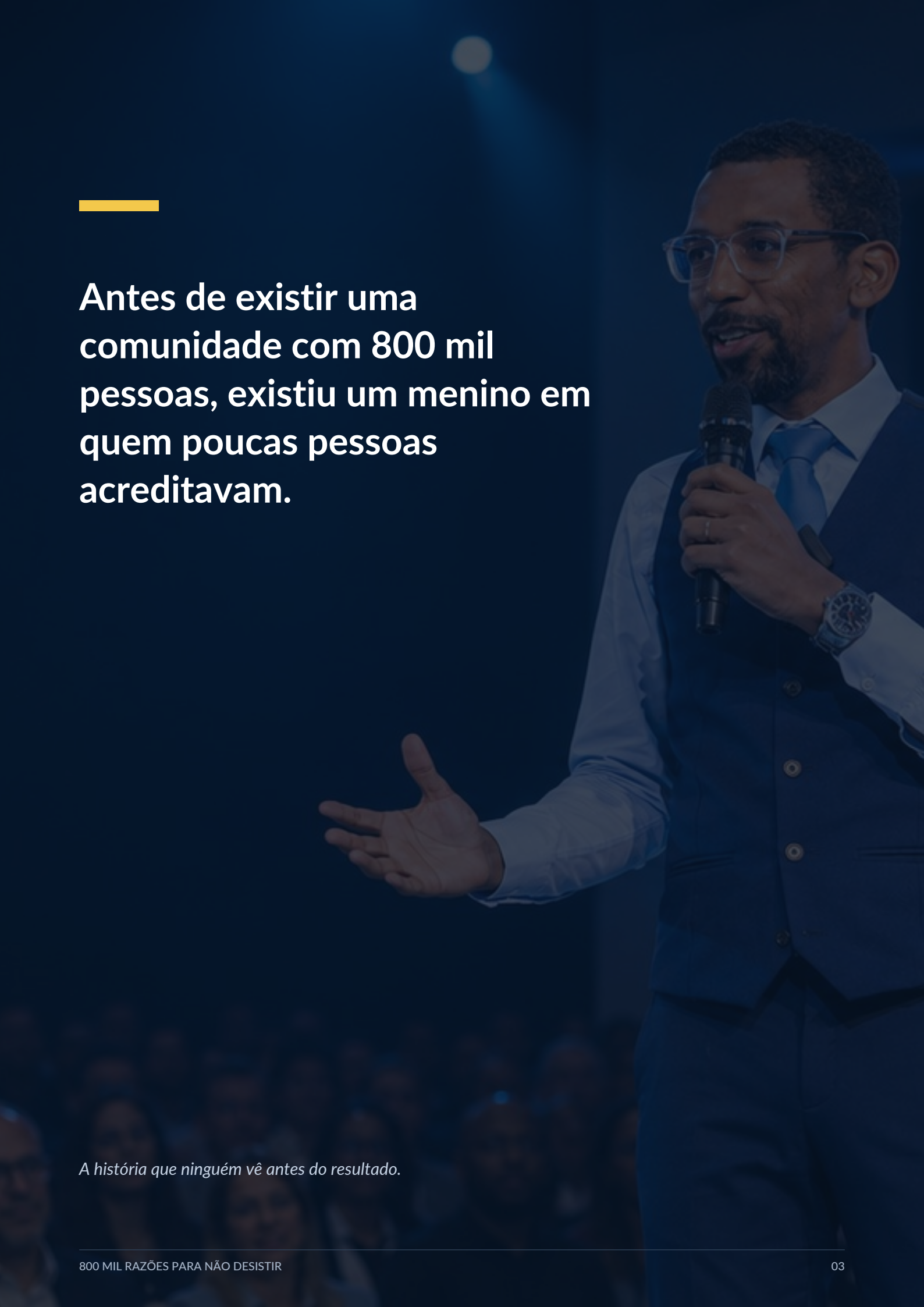
São 800 mil pessoas. 800 mil histórias. 800 mil vidas que, em algum momento, foram alcançadas por uma dinâmica, uma reflexão, uma atividade, uma palestra ou uma simples postagem publicada neste perfil.

Por isso, eu não queria comemorar essa marca apenas com uma fotografia, um número bonito ou uma mensagem de agradecimento. Eu queria entregar algo.

Este e-book é um presente para você que comenta, compartilha, acompanha, utiliza minhas dinâmicas, acredita no meu trabalho ou simplesmente chegou recentemente e decidiu permanecer.

Nas próximas páginas, vou compartilhar parte da minha história, princípios que me ajudaram a construir autoridade e ideias práticas para você ser mais ouvido, gerar conexão e envolver pessoas em qualquer ambiente.



A man with glasses, wearing a light blue shirt, a blue tie, and a dark blue vest, is speaking into a microphone. He is gesturing with his left hand. The background is dark with a spotlight effect.

**Antes de existir uma
comunidade com 800 mil
pessoas, existiu um menino em
quem poucas pessoas
acreditavam.**

A história que ninguém vê antes do resultado.

Antes dos 800 mil, houve silêncio

Durante muito tempo, ninguém olhava para mim e enxergava um grande palestrante.

Eu não era o menino mais descolado. Não era o mais articulado. Eu me sentia feio, desengonçado e inseguro. Para muita gente, eu era apenas o menino da igreja.

Quando comecei a dizer que queria trabalhar com palestras, comunicação e desenvolvimento humano, algumas pessoas não conseguiram enxergar aquilo que eu estava tentando construir.

Elas enxergavam apenas quem eu era naquele momento. Não conseguiam enxergar quem eu estava me preparando para ser.

Para algumas pessoas, o meu futuro já estava definido. Eu deveria continuar em um trabalho braçal, recebendo um salário mínimo e meio ou, com sorte, dois salários.

Não havia nada de errado com o trabalho braçal. Todo trabalho honesto merece respeito. O problema era alguém tentar decidir até onde eu poderia chegar.

Quando o sonho virou motivo de piada

Quando falei que seria palestrante, algumas pessoas riram. Outras fizeram piadas.

“Você vai virar coach?”

“Agora vai ser motivador?”

“Está se achando, não é?”

Talvez elas nem percebessem o peso das próprias palavras. Talvez acreditassem que estavam apenas brincando.

Mas quem está tentando construir alguma coisa sabe que uma pequena frase pode atingir exatamente o lugar em que mora a nossa maior insegurança.

Eu poderia ter parado. Poderia ter concordado com elas. Poderia ter olhado para a minha realidade e concluído que aquele sonho era grande demais para alguém como eu.

Mas decidi continuar.

Eu não nasci pronto. Eu me preparei.

Não porque eu tivesse todas as respostas. Não porque estivesse cheio de confiança. Não porque soubesse exatamente como tudo aconteceria.

Eu continuei porque alguma coisa dentro de mim dizia que a minha história ainda não estava terminada.

Eu precisava estudar. Precisava aprender a falar. Precisava melhorar a postura, desenvolver minha comunicação e vencer o medo de não ser bom o suficiente.

Eu não nasci pronto. Eu me preparei.

Livro após livro. Curso após curso. Erro após erro. Palco após palco. Vídeo após vídeo.

Durante muito tempo, quase ninguém viu o esforço. As pessoas geralmente enxergam o resultado, mas não enxergam as madrugadas, as tentativas frustradas, os vídeos que não deram certo, as portas fechadas e os momentos em que pensamos em desistir.

Hoje, quando olho para essa comunidade com mais de 800 mil pessoas, não penso que finalmente cheguei. Penso que estou conquistando. Ainda estou crescendo, aprendendo, corrigindo falhas e me preparando para alcançar novos lugares.



EU APRENDI UMA COISA:

**Você não precisa que
todos acreditem.
Precisa aprender a
continuar mesmo
quando ninguém
aplaude.**



TALVEZ ESTA PARTE SEJA SOBRE VOCÊ

Estão duvidando de você?

Talvez você tenha contado um projeto para alguém e recebido uma risada.

Talvez tenha falado sobre um sonho e imediatamente alguém tenha apresentado dez motivos pelos quais ele não funcionaria.

Talvez estejam tentando diminuir sua capacidade, sua inteligência, sua aparência, sua experiência ou a sua história.

Talvez você tenha começado a acreditar que não nasceu para coisas grandes.

Mas existe algo que você precisa compreender: as pessoas querem ver você bem, mas algumas não suportam ver você melhor do que elas.

Quando você muda, algumas relações também precisam mudar. Quando você decide crescer, começa a incomodar quem se acostumou com a sua versão insegura.

NEM TODO CONSELHO QUER VER VOCÊ CRESCER

Existem pessoas que gostam de você, mas apenas enquanto conseguem controlar o tamanho dos seus sonhos.

Elas chamam de conselho aquilo que, muitas vezes, é apenas medo. Medo de você mudar, avançar, descobrir que é capaz e deixar de depender da aprovação delas.

Isso não significa ignorar todo conselho. Existem pessoas sábias que nos confrontam, corrigem e protegem de decisões ruins.

O conselho saudável não destrói o seu sonho. Ele ajuda você a construir um caminho mais seguro.

Já o conselho limitador mostra apenas os riscos, nunca as possibilidades. Ele não ajuda você a melhorar. Apenas tenta convencer você a permanecer no mesmo lugar.

Aprenda a reconhecer a diferença. Você não precisa anunciar todos os seus planos. Existem sonhos que precisam primeiro criar raízes no silêncio para depois crescer diante de todos.

Pare de tentar convencer quem decidiu não acreditar. Use sua energia para estudar, trabalhar, melhorar e construir. O resultado explica aquilo que muitas palavras jamais conseguiriam explicar.

O conselho saudável corrige o caminho. O conselho limitador tenta diminuir o destino.

Não espere sentir confiança para começar

Muitas pessoas estão esperando a confiança chegar.

“Quando eu me sentir preparado, começo.”

“Quando eu perder o medo, gravo.”

“Quando eu souber tudo, ensino.”

“Quando as pessoas acreditarem, avanço.”

Mas a confiança raramente aparece antes da ação. Ela é construída durante a caminhada.

Você começa inseguro. Continua mesmo com medo. Percebe que sobreviveu. Aprende com os erros. Tenta novamente.

Pouco a pouco, aquilo que parecia impossível começa a se tornar parte da sua rotina.

Você não precisa se sentir pronto para começar. Precisa começar para um dia se sentir pronto.

A pessoa que você deseja se tornar será construída pelas decisões que você toma enquanto ainda sente medo.

Você não precisa se sentir pronto para começar. Precisa começar para um dia se sentir pronto.

10

PRINCÍPIOS PARA SER MAIS OUVIDO

Comunicação, presença, autoridade e conexão para se tornar referência naquilo que você faz bem.

Autoridade se constrói na prática.

01 Descubra o seu propósito

Propósito não é uma frase bonita colocada na biografia. É aquilo que ajuda você a continuar quando os resultados ainda não apareceram. Quando o motivo é fraco, qualquer dificuldade parece suficiente para desistirmos. Quando existe um propósito verdadeiro, o obstáculo continua difícil, mas deixa de ser definitivo.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Complete a frase: “Quero usar minhas habilidades para ajudar pessoas a...” Não procure uma resposta perfeita. Procure uma resposta verdadeira.

02 Aprenda a compreender pessoas diferentes

Você não conseguirá se comunicar bem com todos usando exatamente a mesma abordagem. Algumas pessoas são rápidas e diretas. Outras precisam de detalhes. Algumas são comunicativas. Outras são reservadas e precisam de mais tempo para confiar. Conhecer perfis comportamentais ajuda você a adaptar sua fala, conduzir equipes, vender melhor e resolver conflitos.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Na próxima conversa, observe antes de falar: a pessoa prefere objetividade ou detalhes? Decide rapidamente ou precisa analisar? Para aprofundar, você pode marcar uma mentoria comigo sobre comunicação e perfis comportamentais.

Autoridade se constrói na prática.

03 Estude até que sua fala tenha conteúdo

Não existe comunicação poderosa sem conteúdo. Técnicas de postura, persuasão e voz ajudam, mas, se você não tiver algo relevante para dizer, sua comunicação ficará vazia. Leia, faça cursos, converse com pessoas mais experientes, pesquise e amplie seu repertório. Não estude apenas para acumular certificados. Estude para pensar melhor.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Leia pelo menos dez páginas por dia e responda: o que aprendi? Como isso se conecta com meu trabalho? Como posso ensinar isso para alguém?

04 Treine sua dicção e sua voz diariamente

Uma fala apressada, fraca ou insegura pode diminuir a força de uma excelente ideia. O objetivo não é forçar uma voz artificialmente grave, mas encontrar um tom mais firme, apoiado, claro e seguro. Isso vale para homens e mulheres. Fale com calma, respire, abra melhor a boca e respeite as pausas.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Leia um texto em voz alta por cinco minutos, grave e observe: estou rápido demais? Engolindo palavras? Minha voz está firme? Minhas frases terminam com segurança?

Autoridade se constrói na prática.

05 Fortaleça sua postura

Antes de você pronunciar a primeira palavra, seu corpo já começou a falar. Coluna curvada, passos arrastados e olhar para baixo podem transmitir insegurança. Não se trata de parecer superior. Trata-se de demonstrar presença. Uma postura forte não é agressiva. É consciente.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Diante do espelho, alinhe os ombros e diga seu nome, sua profissão e a transformação que seu trabalho entrega. Repita até corpo e fala transmitirem a mesma mensagem.

06 Retire palavras que diminuem sua autoridade

“Eu acho”, “talvez seja uma bobagem”, “não sei se estou certo” e “desculpe incomodar” podem enfraquecer uma ideia antes mesmo que alguém a questione. Você pode ser humilde sem se diminuir. Pode reconhecer limites sem apagar sua experiência.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Troque “eu acho que talvez funcione” por “com base na minha experiência, este é o caminho que considero mais adequado”. Observe suas mensagens e reformule dúvidas desnecessárias.

Autoridade se constrói na prática.

07 Aprenda a contar histórias

As pessoas podem esquecer uma sequência de informações, mas dificilmente esquecem uma boa história. Histórias criam imagens mentais, geram identificação e transformam conceitos abstratos em algo que pode ser sentido. Uma história poderosa possui uma situação, um conflito e uma transformação.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Escolha uma experiência e responda: como eu estava antes? O que aconteceu? O que aprendi? Essa estrutura pode virar uma fala, aula, postagem ou palestra.

08 Faça as pessoas se sentirem percebidas

Quem deseja ser ouvido precisa primeiro aprender a ouvir. Muitas pessoas escutam apenas esperando o momento de responder. Faça perguntas, chame a pessoa pelo nome, não interrompa e observe emoções. As pessoas prestam mais atenção em quem demonstra que também presta atenção nelas.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Na próxima conversa importante, faça duas perguntas antes de apresentar sua opinião. Talvez você descubra que estava preparando uma resposta para um problema que a pessoa nem possuía.

Autoridade se constrói na prática.

09 Seja consistente

Muitas pessoas desistem cedo demais. Publicam três vídeos, fazem uma palestra ou tentam um projeto por algumas semanas e concluem que não possuem talento. Consistência não é fazer tudo com intensidade durante três dias. É continuar trabalhando quando o entusiasmo diminui.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Escolha uma ação ligada ao seu objetivo e cumpra por 30 dias. Pode ser gravar, estudar, escrever, treinar a voz ou publicar. Não espere vontade. Crie compromisso.

10 Pare de tentar agradar todo mundo

Quando você tenta agradar todas as pessoas, sua mensagem perde força. Autoridade não é arrogância. É clareza. Você pode respeitar opiniões diferentes sem abandonar suas convicções. Algumas pessoas não gostarão da sua forma de pensar. Isso faz parte do crescimento.

APLICAÇÃO PRÁTICA

Pergunte: “Estou fazendo isso porque acredito ou apenas porque quero aprovação?” Essa resposta pode revelar quantas decisões são comandadas pelo medo de decepcionar os outros.

A VERDADE QUE MUITA GENTE DEMORA PARA ENTENDER

Ser ouvido não significa falar mais alto. Significa aprender a comunicar algo que tenha valor.

Valor que não é comunicado corre o risco de se tornar invisível. Uma boa dinâmica também é comunicação: ela cria participação, gera emoção e transforma uma ideia em experiência.

10

DINÂMICAS PARA QUALQUER AMBIENTE

Ideias simples, fáceis de aplicar e com uma reflexão
que dá sentido à experiência.



01

Uma palavra para este momento

DINÂMICA PRÁTICA COM INTENCIONALIDADE

OBJETIVO

Iniciar uma reunião, aula, formação ou encontro ajudando as pessoas a reconhecerem como estão chegando emocionalmente.

MATERIAIS

Papéis pequenos e canetas. Também pode ser realizada apenas oralmente.

PASSO A PASSO

1. Peça que cada pessoa pense em uma palavra que represente como ela está se sentindo naquele momento.
2. Dê alguns segundos de silêncio para que todos reflitam.
3. Convide cada participante a compartilhar sua palavra.
4. Não obrigue ninguém a explicar o motivo. A explicação deve ser voluntária.
5. Ao final, observe as palavras que mais apareceram e reconheça a realidade do grupo.

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

Muitas vezes, iniciamos encontros como se todos estivessem emocionalmente no mesmo lugar. Mas cada pessoa chega carregando uma história diferente. Quando um grupo se sente percebido, aumenta a possibilidade de participação, confiança e conexão. Antes de tentar conduzir pessoas, precisamos reconhecer como elas chegaram.

Adapte ao público e nunca force a participação.

02

Troque de lugar se...

DINÂMICA PRÁTICA COM INTENCIONALIDADE

OBJETIVO

Mostrar experiências que o grupo possui em comum e criar aproximação entre os participantes.

MATERIAIS

Cadeiras organizadas em círculo. Deve haver uma cadeira a menos do que o número de participantes.

PASSO A PASSO

1. Uma pessoa ficará no centro do círculo.
2. Ela deverá dizer uma frase começando com: "Troque de lugar se você..."
3. Todos que se identificarem com a frase devem levantar e procurar outra cadeira.
4. A pessoa que ficar sem lugar irá para o centro e fará a próxima pergunta.
5. Comece com frases leves e avance gradualmente: "já esqueceu uma data importante", "já ficou com medo de tentar", "já errou e teve dificuldade para admitir", "alguém já duvidou da sua capacidade", "já pensou em desistir, mas decidiu continuar".

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

O grupo começa rindo, mas termina percebendo que muitas experiências consideradas individuais também são vividas por outras pessoas. Por trás de cargos, idades e personalidades diferentes, existem medos, erros, dúvidas e sonhos muito parecidos. Quando percebemos que não estamos sozinhos, temos mais coragem para continuar.

Adapte ao público e nunca force a participação.

03

Um objeto, muitas possibilidades

DINÂMICA PRÁTICA COM INTENCIONALIDADE

OBJETIVO

Estimular a criatividade e mostrar que um mesmo recurso pode ser enxergado de maneiras diferentes.

MATERIAIS

Um objeto comum, como uma garrafa, uma folha de papel, uma caixa ou uma caneta.

PASSO A PASSO

1. Mostre o objeto escolhido ao grupo.
2. Explique que cada participante deverá apresentar uma utilização diferente para aquele objeto.
3. Não vale repetir uma ideia já mencionada.
4. As sugestões podem ser reais, criativas ou engraçadas.
5. Continue até que o grupo tenha dificuldade para encontrar novas possibilidades.

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

Em muitos momentos, acreditamos que faltam recursos. Mas o que pode estar faltando é uma nova maneira de olhar para aquilo que já temos. Criatividade não é apenas inventar algo completamente novo. Também é descobrir uma possibilidade diferente dentro de algo comum.

Adapte ao público e nunca force a participação.

04

Contagem coletiva

DINÂMICA PRÁTICA COM INTENCIONALIDADE

OBJETIVO

Desenvolver atenção, escuta e percepção do ritmo do grupo.

MATERIAIS

Nenhum.

PASSO A PASSO

1. Organize os participantes em círculo.
2. O grupo deverá contar de 1 até 20.
3. Qualquer participante pode falar o próximo número.
4. Não pode haver uma ordem previamente combinada.
5. Quando duas pessoas falarem ao mesmo tempo, o grupo deverá recomeçar do número 1.
6. Ninguém pode usar gestos para combinar quem falará.

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

Essa dinâmica parece fácil até que todos tentam falar. Quando ninguém escuta, até uma tarefa simples se torna difícil. Comunicação não é apenas saber falar. Também é perceber quando falar, quando esperar e quando permitir que outra pessoa ocupe o espaço.

Adapte ao público e nunca force a participação.

05

A ponte de papel

DINÂMICA PRÁTICA COM INTENCIONALIDADE

OBJETIVO

Trabalhar colaboração, criatividade, planejamento e resolução de problemas.

MATERIAIS

Folhas de papel, fita adesiva e um objeto pequeno para testar a ponte.

PASSO A PASSO

1. Divida os participantes em pequenos grupos.
2. Entregue a mesma quantidade de materiais para cada equipe.
3. Cada grupo deverá construir uma ponte de papel que ligue dois pontos e sustente o objeto escolhido.
4. Determine um tempo para planejamento e construção.
5. Ao final, teste cada ponte.
6. Pergunte como as decisões foram tomadas e como o grupo reagiu quando uma ideia não funcionou.

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

Não basta ter boas ideias individualmente. É preciso aprender a ouvir, testar, ajustar e construir em conjunto. Algumas equipes perdem tempo tentando provar quem está certo. As melhores equipes concentram energia em descobrir o que funciona.

Adapte ao público e nunca force a participação.

06

Duas verdades e um sonho

DINÂMICA PRÁTICA COM INTENCIONALIDADE

OBJETIVO

Ajudar os participantes a se conhecerem além das informações mais superficiais.

MATERIAIS

Nenhum. Opcionalmente, papéis e canetas.

PASSO A PASSO

1. Cada participante deverá pensar em duas informações verdadeiras sobre sua vida e um sonho que deseja realizar.
2. A pessoa compartilhará as três frases sem revelar qual delas é o sonho.
3. O restante do grupo tentará identificar a resposta.
4. Depois, o participante revelará qual é o sonho e poderá falar brevemente sobre ele.
5. A participação na explicação deve ser voluntária.

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

Muitas vezes, convivemos com alguém durante anos sem conhecer aquilo que essa pessoa deseja construir. Conhecemos sua função e sua rotina, mas não conhecemos seus sonhos. Quando conhecemos as aspirações de alguém, deixamos de enxergar apenas o que ela faz e começamos a compreender quem deseja se tornar.

Adapte ao público e nunca force a participação.

07

Uma história em seis palavras

DINÂMICA PRÁTICA COM INTENCIONALIDADE

OBJETIVO

Desenvolver clareza, síntese e expressão de sentimentos ou aprendizados.

MATERIAIS

Papéis e canetas.

PASSO A PASSO

1. Escolha uma pergunta relacionada ao encontro, como: “Como você resume sua semana?”, “O que esta experiência representou para você?” ou “Qual foi seu maior aprendizado?”.
2. Cada pessoa deverá responder utilizando exatamente seis palavras.
3. Dê alguns minutos para que todos escrevam.
4. Convide os participantes a lerem suas frases.
5. Peça que alguns expliquem por que escolheram aquelas palavras.

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

Falar muito não significa comunicar bem. Quando precisamos escolher poucas palavras, somos obrigados a identificar aquilo que realmente importa. Clareza é a capacidade de retirar o excesso sem perder a essência.

Adapte ao público e nunca force a participação.

08

Reconhecimento específico

DINÂMICA PRÁTICA COM INTENCIONALIDADE

OBJETIVO

Fortalecer vínculos e ajudar os participantes a reconhecerem qualidades e atitudes positivas uns nos outros.

MATERIAIS

Papéis pequenos e canetas.

PASSO A PASSO

1. Entregue um papel para cada participante.
2. Cada pessoa deverá escrever o nome de alguém do grupo.
3. Em seguida, escreverá uma qualidade ou atitude específica que admira nessa pessoa.
4. Evite elogios vagos como “você é legal”. Incentive frases como “admiro sua disposição para ajudar” ou “sua maneira de explicar deixa as coisas mais claras”.
5. Os bilhetes podem ser entregues diretamente ou lidos pelo facilitador.

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

Muitas pessoas são reconhecidas apenas quando erram ou quando vão embora. O reconhecimento específico mostra que estamos prestando atenção. Não basta pensar algo bom sobre alguém. Em muitos momentos, precisamos comunicar. Aquilo que não é dito pode nunca ser percebido.

Adapte ao público e nunca force a participação.

OBJETIVO

Demonstrar a importância da clareza, da escuta e da confirmação durante uma comunicação.

MATERIAIS

Folhas, canetas e imagens simples com formas geométricas.

PASSO A PASSO

1. Forme duplas e peça que se sentem de costas um para o outro.
2. Uma pessoa receberá uma imagem e deverá descrevê-la sem mostrar e sem dizer o nome exato da figura.
3. A outra pessoa tentará reproduzir o desenho seguindo apenas as orientações.
4. Na primeira rodada, não permita perguntas.
5. Na segunda rodada, permita que a pessoa que está desenhando faça perguntas.
6. Compare os resultados.

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

Muitos problemas não surgem porque as pessoas não querem colaborar. Surgem porque cada uma acredita que sua explicação está clara. Comunicação não termina quando falamos. Ela termina quando o outro compreende. Perguntar, confirmar e reformular são demonstrações de responsabilidade.

Adapte ao público e nunca force a participação.

10 A partir de hoje

DINÂMICA PRÁTICA COM INTENCIONALIDADE

OBJETIVO

Encerrar um encontro transformando reflexão em compromisso prático.

MATERIAIS

Papéis e canetas.

PASSO A PASSO

1. Entregue um papel para cada participante.
2. Peça que todos completem a frase: "A partir de hoje, eu..."
3. Oriente o grupo a escolher uma ação pequena, concreta e possível.
4. Evite compromissos genéricos como "vou ser melhor". Incentive ações específicas, como ouvir antes de responder, reservar vinte minutos para estudar ou parar de adiar um projeto.
5. Convide quem se sentir confortável a compartilhar seu compromisso.
6. Oriente cada pessoa a guardar o papel em um lugar visível.

APLICAÇÃO E REFLEXÃO

Uma reflexão pode emocionar durante alguns minutos. Mas a transformação só começa quando alguma atitude muda. Não precisamos sair de um encontro prometendo mudar toda a vida. Precisamos sair sabendo qual será o próximo passo. Grandes mudanças geralmente começam com uma decisão pequena levada a sério.

Adapte ao público e nunca force a participação.

Não permita que a opinião de alguém decida o tamanho da sua história.

Talvez ninguém esteja vendo o esforço que você tem feito. Talvez os resultados ainda sejam pequenos. Talvez algumas pessoas ainda riam quando você fala sobre aquilo que pretende construir.

Continue. Estude. Prepare-se. Melhore sua comunicação. Fortaleça sua voz. Cuide da sua postura. Aprenda a compreender pessoas.

Pare de pedir autorização para desenvolver aquilo que Deus colocou dentro de você.

Você não precisa provar seu valor discutindo com quem não acredita. Construa. O resultado falará no momento certo.

Quando eu disse que seria palestrante, algumas pessoas riram. Hoje, ao olhar para esta comunidade com mais de 800 mil seguidores, não penso nas risadas com raiva. Penso nelas como um lembrete.

As pessoas podem avaliar você pelo seu momento atual, mas não conseguem determinar até onde você chegará.

Obrigado por fazer parte desta caminhada. Esta conquista também é sua.

Conheça meus projetos



DINÂMICAFLIX

Uma plataforma para quem precisa de dinâmicas práticas, criativas e com propósito para escolas, empresas, igrejas, palestras, treinamentos e diferentes tipos de grupos.



ASTROGILDO

Uma inteligência artificial especializada em dinâmicas, criada para ajudar você a encontrar atividades adequadas ao seu público, objetivo e contexto.



PALESTRAS, CURSOS E MENTORIAS

Palestras, cursos de oratória, formações de professores, treinamentos empresariais, desenvolvimento de equipes e mentorias de comunicação, perfis comportamentais e autoridade.



SOBRE O AUTOR

Israel Elias

Palestrante, comunicador, mentor de oratória e analista comportamental.

Criador do perfil @dinamicasdescomplicadas, uma comunidade com mais de 800 mil seguidores voltada para dinâmicas de grupo, engajamento, educação, comunicação e desenvolvimento humano.

Por meio de palestras, cursos, formações e conteúdos digitais, ajuda professores, líderes, empresas, igrejas e profissionais a criarem experiências mais envolventes, fortalecerem sua comunicação e gerarem maior conexão com as pessoas.

Autoridade não é um presente reservado para poucas pessoas. É construída com preparação, consistência e coragem.

CONTATOS PARA PALESTRAS E TREINAMENTOS

E-MAIL contato@israelelias.com.br

WHATSAPP (44) 98832-9184

DINÂMICAS [@dinamicasdescomplicadas](https://www.instagram.com/dinamicasdescomplicadas)

ORATÓRIA [@oisraelelias](https://www.instagram.com/oisraelelias)



800 MIL

RAZÕES PARA CONTINUAR

**Sua voz pode alcançar lugares que hoje você
ainda nem consegue imaginar.**

[@DINAMICASDESCOMPLICADAS](#) | [@OISRAELELIAS](#)

Material comemorativo. Todos os direitos reservados a Israel Elias.