

ORATÓRIA

ZEN



Dedico este eBook ao meu companheiro de jornada, que abriu meu mapa de mundo e me fez gostar da vida, Roner.

Aos meus alunos, devo tudo o que aprendi a eles. À minha filha Isabela que é meu exemplo de disciplina e à minha filha do coração, Anne Diuse que fez o lindo design deste eBook.

À minha mãe que foi motivo de inspiração ao vencer um câncer de mama.

Ao meu professor de Mindset de Escritor, Marcio Coelho que me ensinou que escrever é uma questão de hábito.

E não menos importante aos meus dez filhos caninos que me trazem muita alegria: Bijou, Dorian, Sugar, Chairi, Yoda, Thor, Faceira, Fox, Lilo e Polly.





Caro Leitor,

Este eBook é resultado de muito estudo, pesquisa e mais de 15 anos de experiência ministrando cursos de Oratória e Comunicação.

Ele foi escrito com muito carinho, pensando nas pessoas que possuem pouca ou nenhuma experiência na arte de falar em público.

Nele, eu descrevo minha experiência com meus alunos e como eu construí a minha mais nova metodologia chamada **Oratória Zen**.

Espero que este eBook te ajude a “startar” rumo a sua jornada ao aprendizado de uma das áreas mais lindas do conhecimento humano: a comunicação.

Grande Abraço,

Ana Paula Vacaro



Ana Paula Vacaro

Coach de Palestrantes, Fonoaudióloga, e com formações em Master Coaching, Master Practitioner em PNL, em Hipnose Ericksoniana pelo ACT Institute (certificado pela American Board of Hypnotherapy, American Society of Clinical Hypnosis, International Hypnosis Association e International Society of Hypnosis).

Há mais de 15 anos, ministra Cursos de Oratória, Formação de Palestrantes e há seis anos é uma das pesquisadoras e facilitadoras da Formação Coaching Zen. Com toda a experiência na arte de falar em público e como dominar a comunicação para encantar pessoas, criou o método Oratória Inteligente.

ÍNDICE

> Como tudo começou	6
> Aprender Oratória é como aprender a surfar	8
> Para estudar Oratória você precisa de uma estratégia.....	8
> Avalie-se como Orador	10
> Bússola = Objetivos + Metas + Estratégias	13
> Tríade do Oratória Zen	17
> Como se Pratica a FORMA	20
> Como se constrói um bom CONTEÚDO	24
> A Prática do Zen = EQUILÍBRIO EMOCIONAL	34
> Técnicas do Senhor Kesuke Miyagi	38



Como tudo começou

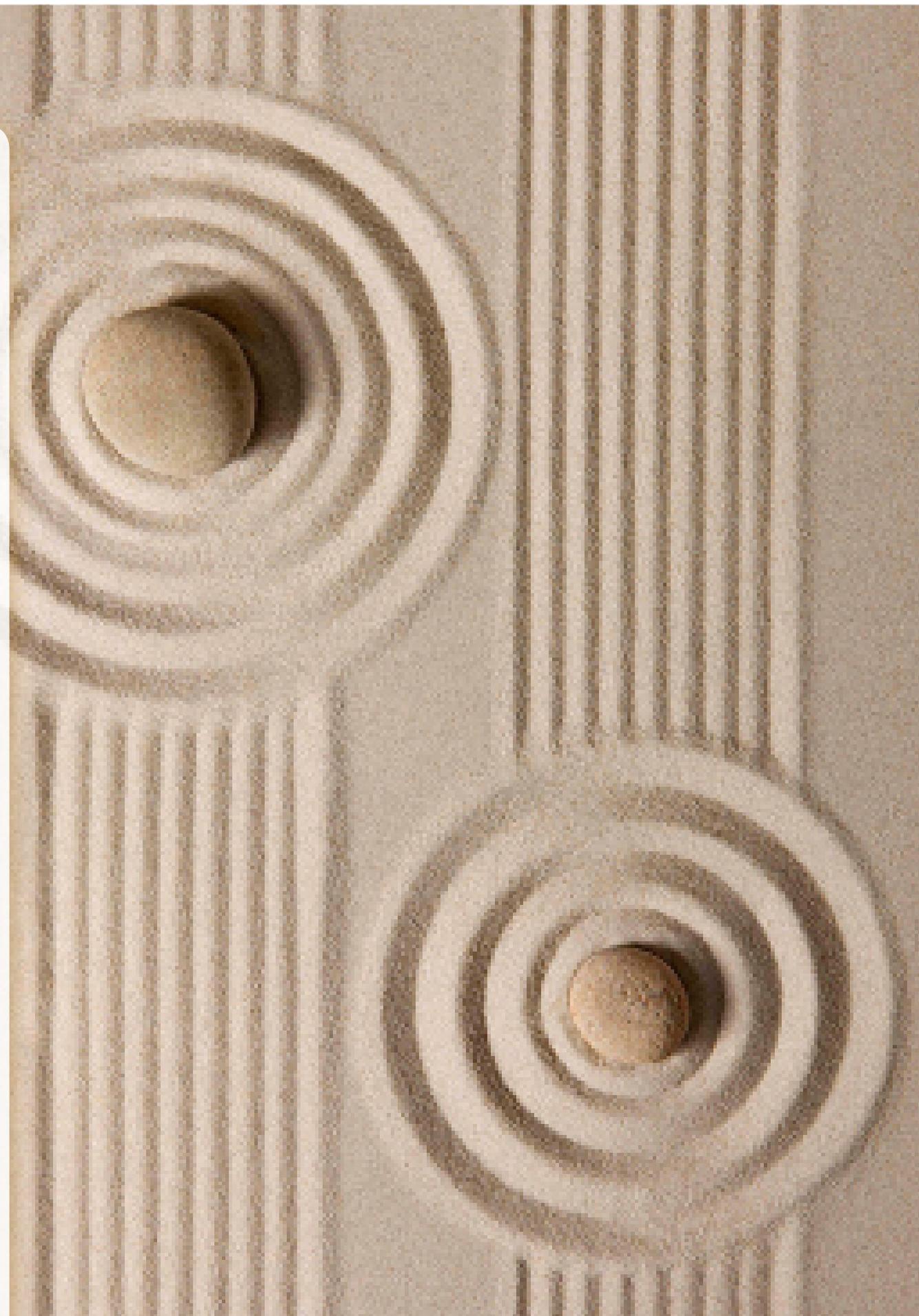
Quando iniciei minha jornada pela Oratória foi paixão à primeira vista. Mas, uma coisa eu percebi de cara: não existia uma metodologia específica e simples para se chegar a um resultado desejado. Fiz diversos cursos e formações maravilhosas, porém cada professor enfatizava o assunto no qual mais dominava.

Conheci professores especialistas em montagem de discurso, outros em montagem de conteúdo, uns enfatizavam exclusivamente a dicção, outros a desinibição. E como estava me formando em fonoaudiologia, não queria enfatizar apenas a fala, voz e respiração, que eram os meus pontos fortes na época. Eu buscava algo completo para mim e para meus alunos. Então, além de cursos de oratória, busquei formações em PNL, teatro, Hipnose, Coaching e li centenas de livros.



Claro que foi na sala de aula com os meus alunos que aprendi oratória. Sim, quando nós ensinamos algo para alguém, aprendemos muito.

É na prática que se constrói o conhecimento e a sabedoria. E quando fui montar um curso online e encarar o desafio de filmar aula por aula, me dei conta de que precisava desenvolver uma metodologia simples, leve e direto ao ponto, para quem necessita aprender a falar em público de maneira rápida. Já deixo claro, de antemão, que não existe mágica. Existe uma sequência lógica de aprendizado e muita, mas muita, prática.





Uma observação:

Eu tinha uma crença extremamente limitadora – acreditava que cursos online de oratória não funcionavam.

Para minha surpresa, muitos de meus alunos online obtiveram mais resultados do que os do curso presencial e agora vou te apontar os motivos, porque foi através desses resultados que **criei uma metodologia chamada de Oratória Zen.**

“Zen? Que coisa estranha? Zen não é coisa de bicho grilo?” Calma, que mais adiante eu te explico.

Aprender Oratória é como aprender a surfar

Se você for estudar neurociência e aprendizagem, verá que o cérebro aprende por ensaio e repetição e que precisamos de um tempo para automatizar certos processos.

Amigo, sério mesmo: aprender a falar em público é como aprender a surfar. Qual objetivo principal de quem quer aprender a surfar em um primeiro momento? Ficar em cima da prancha pelo maior tempo possível. Ninguém aprende manobras espetaculares, sem antes conseguir dominar o básico.

E cá para nós, ninguém aprende a surfar em um curso de final de semana. O professor pode te ensinar a cortar caminho para você aprender mais rápido, mas se não praticar com frequência, você não irá automatizar os movimentos. E como você irá aprender manobras avançadas, se nem consegue ficar em pé na prancha?





A mesma coisa acontece com as pessoas que querem aprender a falar em público. Muitas procuram um curso de oratória, por diversos motivos: apresentação de trabalhos na faculdade, trabalho de conclusão, o temido TCC, outros porque querem ser líderes, outros porque querem ser mais seguros. Mas, todos tem algo em comum. Querem ficar em cima da prancha, ou seja, querem conseguir fazer uma boa apresentação.

Muitas pessoas se apaixonam pelo assunto, assim como eu, um dia me apaixonei, e decidi ser palestrante, mas este é outro assunto e caso seja o seu desejo, **conheça o treinamento Palestrantes Inspiradores**. Uma metodologia que criei especificamente para quem quer ser um palestrante profissional.



Já nos cursos online, os alunos podem repetir as aulas quantas vezes acharem necessário e eles possuem mais tempo para digerir o conteúdo.

Lembra que citei anteriormente, que o cérebro aprende por ensaio e repetição e que cada pessoa tem um tempo de assimilação da aprendizagem? Então, principalmente nesse sentido que online é melhor.

Na verdade, não importa a forma como a pessoa faz um curso, se é online ou presencial ou se estuda através de vídeos no youtube e livros. O que faz a diferença é a estratégia que ela utiliza para aprender e praticar.

Os alunos online apresentam melhores resultados por terem mais tempo de prática, além do meu suporte no decorrer de toda a aprendizagem, sentindo-se mais seguros ao saber que todo conteúdo estaria disponível a qualquer momento que precisassem. Conseguem definir objetivos e metas para sua aprendizagem, de acordo com seu tempo e disponibilidade.

Acredite, aprendi demais com essa experiência e, para que você entenda a metodologia, vou te contar a história da Flávia (o nome foi alterado em função de sigilo), que precisava fazer uma apresentação no trabalho, no prazo de 20 dias, que era decisiva para sua carreira.



Na Sala Virtual

mais próxima

Enquanto isso, na sala virtual mais próxima, temos a Flávia. Eu e Flávia fizemos a seguinte combinação:

Que ela iria assistir às aulas, e inclusive fazer a tão temida filmagem que algumas pessoas detestam, mas que é extremamente necessária para que se possa praticar o auto feedback, ou seja, ver o que está bom e o que precisa praticar. Esse é o ponto de partida da metodologia Oratória Zen.

Se assim como a Flávia, você precisa e quer falar em público, mas não tem nenhuma experiência, por favor, preencha abaixo o questionário para saber que tipo orador você é. Afinal de contas, antes de aprendermos algo novo é preciso saber em que patamar estamos.

Avalie-se como Orador

Quais são os seus pontos fortes como orador?

Quais as áreas que você precisa se desenvolver?

Você se sai melhor de pé ou sentado?

Você se sente mais à vontade fazendo apresentações para pessoas que conhece ou para estranhos?

Qual a diferença?

Você prefere um roteiro, itens a abordar ou improvisado?

Que impressão você costuma causar na plateia?

Você já se filmou e analisou seus vídeos?

Em caso positivo, quando foi a última vez que filmou uma apresentação sua?

O que você aprendeu?

Fonte: Timothy J. Koegel

Bússola =

Objetivos + Metas + Estratégias

Depois de preenchido esse questionário, você precisa definir onde você está e qual a transformação que quer fazer. E o principal:

Precisa de um prazo para se determinar e automotivar. No caso da Flávia foi assim:

Objetivo:

Montar uma apresentação para o grupo de gestores da sua empresa.

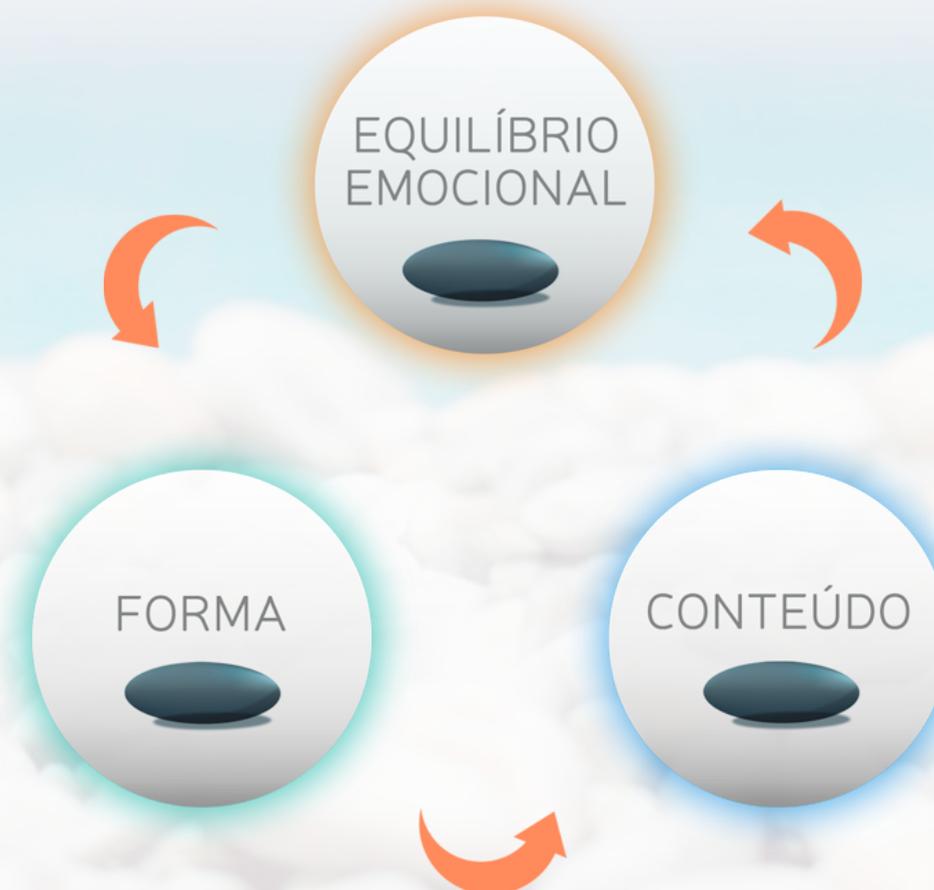
Meta:

15 dias. Não eram 20? Flávia queria ter uma margem, por isso estabeleceu 15 dias.



Prazo curto, fala sério? É sabido que a necessidade nos faz sair da zona de conforto. Por que Flávia nunca considerou aprender a falar em público antes?

Resposta: não tinha necessidade e, sem necessidade, não havia propósito. Agora Flávia tinha uma necessidade, um propósito e um prazo curto. Dessa forma, ela precisava de uma estratégia de aprendizagem que tivesse um método que tornasse sua meta realizável:



Triade da Oratória Zen





FORMA

como você apresenta

Sua linguagem corporal, entonação de voz, espontaneidade, como interage e a conexão que você faz com o seu público.



CONTEÚDO

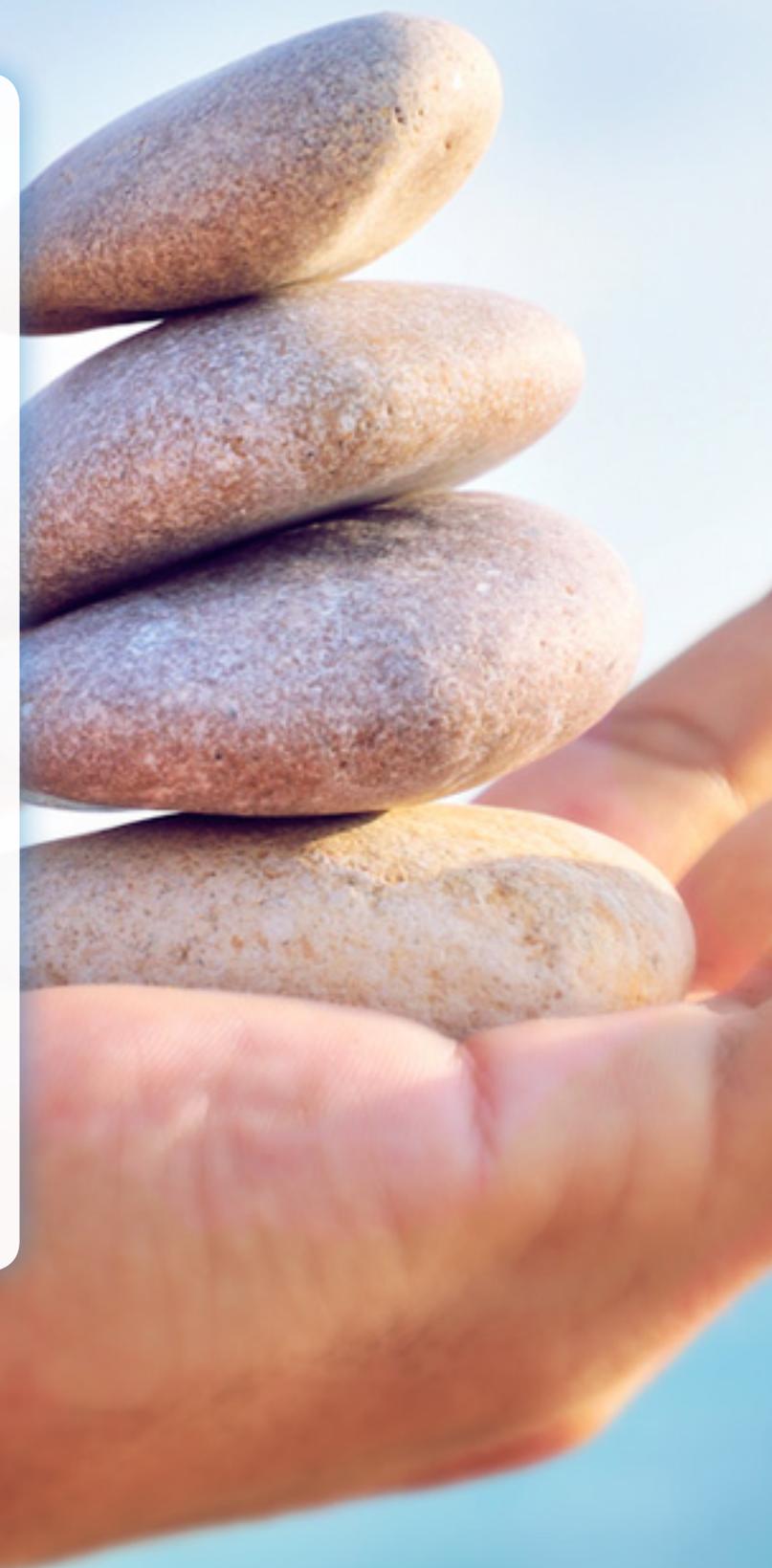
o que você apresenta

Seu conhecimento, sua autoridade, as estratégias que você utiliza para montar de maneira didática aquilo que vai apresentar.

EQUILÍBRIO EMOCIONAL

aqui entram as Ferramentas do Zen

Aprendi com Roner Anderson, no Coaching Zen, que nada adianta você dominar a forma e o conteúdo se quando for se apresentar, a insegurança te dominar.





Como se pratica a **FORMA**

Como todos os alunos que realizam o curso, Flávia entendeu que precisava iniciar pela forma. Uma boa postura corporal irá influenciar a sua forma de respirar, e uma boa postura somada a uma boa respiração irão influenciar na emissão e projeção da voz, na dicção e entonação da fala, ou seja, todos esses elementos devem ser um conjunto harmônico, como se fossem uma coisa só. E esse conjunto harmônico também irá gerar uma impressão para o expectador. Essa impressão pode ser de confiança, simpatia, empatia, descontração, mas também pode ser de medo, ansiedade, nervosismo, timidez, arrogância.

E a escolha é de quem? Depois que você se torna consciente, a escolha é sua. Mas, por que muitas pessoas não têm consciência da maneira como se comunicam? Quando conversamos não conseguimos nos enxergar e nem nos ouvir do mesmo jeito que as outras pessoas nos veem e nos ouvem.

Tive um caso de um aluno muito querido, mas, por ser tímido, criou uma postura muito séria e fechada. Essa postura era um mecanismo de defesa que ele desenvolveu para enfrentar a timidez, porém a maioria das pessoas o achavam antipático, com ar de superioridade, gerando para ele uma dificuldade de se relacionar, fazer amigos e falar em público.





Algumas pessoas, depois de algum tempo, quando já o conheciam melhor, constatavam que ele não era arrogante e sim tímido. Falavam que ele possuía uma impressão ruim à primeira vista, mas ele não entendia porque as pessoas ficavam com essa impressão sobre ele. Quando se viu em uma gravação, ele logo percebeu o que os outros sentiam quando o viam. Só assim ele teve a consciência do que deveria ser mudado.

Portanto é muito importante a filmagem dos exercícios de oratória. Sim, mais uma vez eu insisto. Sei que não é fácil, mas voltando à Flávia, ela só venceu esta etapa da forma porque se entregou à experiência das filmagens, pois ela percebeu a importância e pode visualizar sua evolução. Ganhou consciência da impressão que estava passando aos outros e como estava o seu sistema corpo-respiração-voz-fala. Sem consciência, você não muda nada.

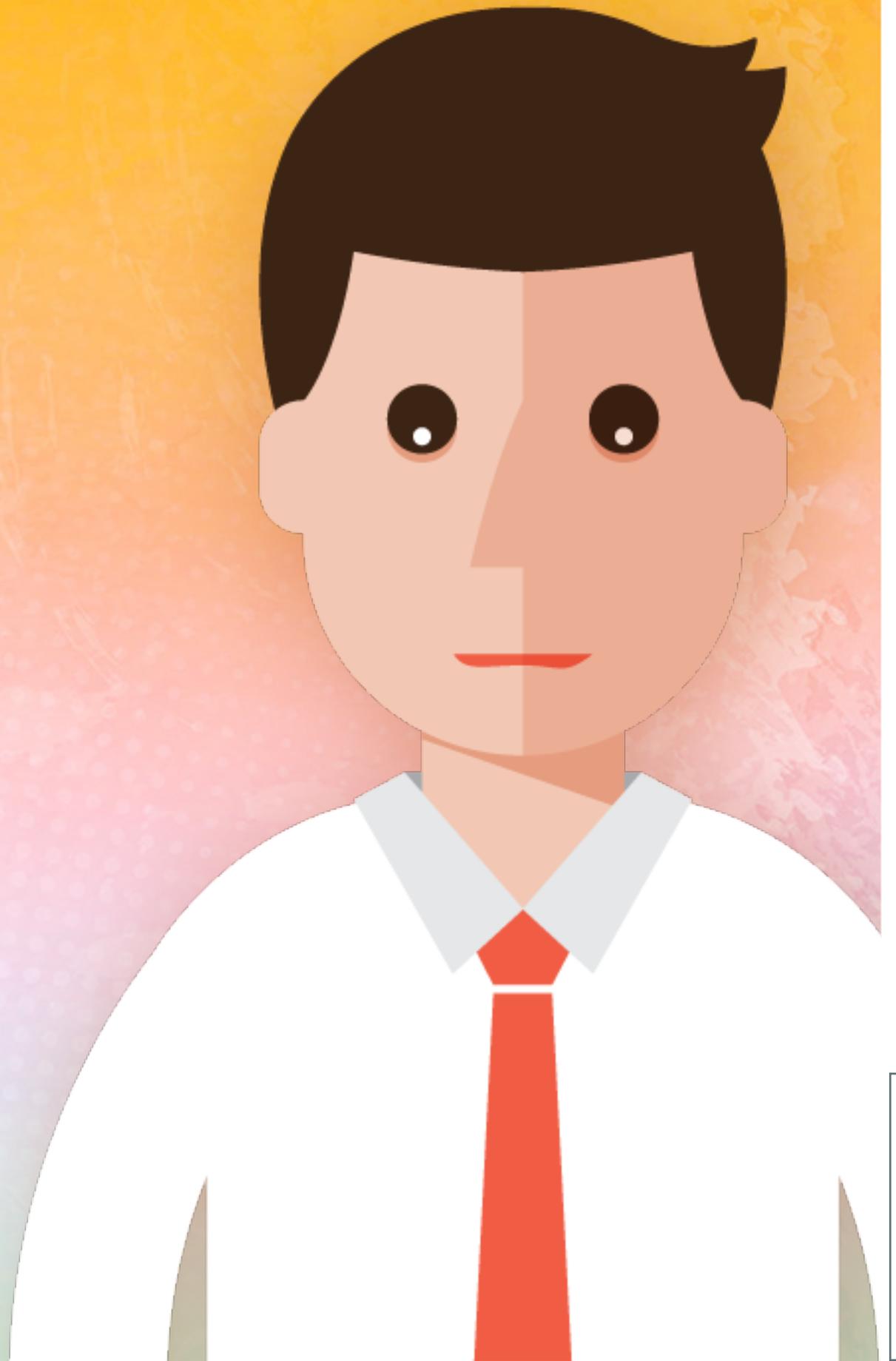
E falando em mudanças, você sabia que um mero queixo levemente para cima ou para baixo faz muita diferença?

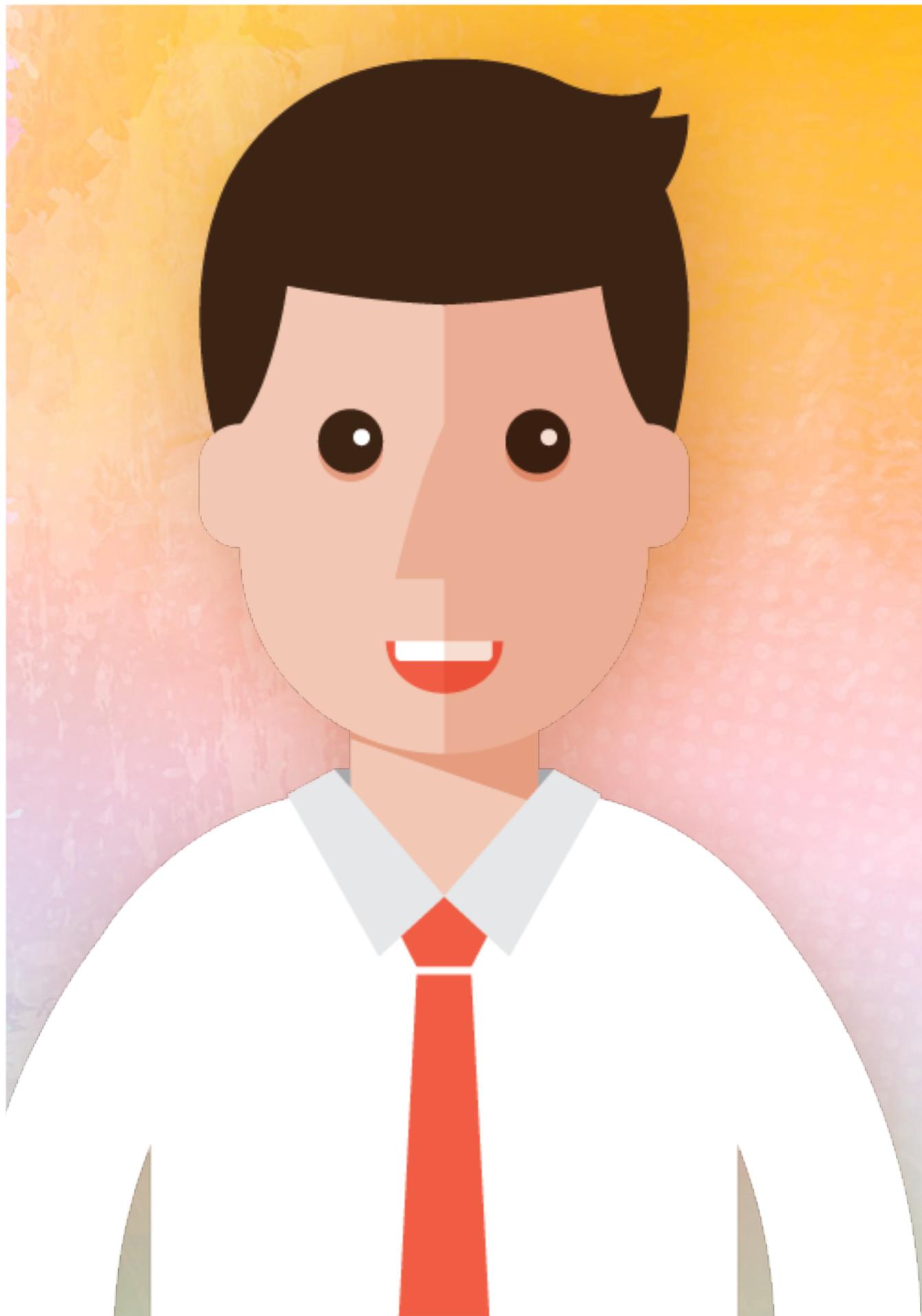
Lembra que abordei acima que você gera uma impressão quando se apresenta?

Pois é, a frase **“a primeira impressão é a que fica”** é verdadeira. No momento que você está em frente a um público, este passa um escâner em você, e muitas vezes inconsciente.

Imagine então, se uma pessoa iniciar uma palestra ou uma entrevista de emprego com o queixo voltado para baixo, ombros caídos.

Além de prejudicar a respiração, a voz e a fala, irá passar a impressão de ser tímido, inibido, inseguro, exatamente o contrário de como deseja ser interpretado.





Agora, se essa mesma pessoa falar com o queixo para cima, mesmo que levemente, a impressão será de arrogância, criando antipatia. Se adotarmos uma postura neutra, com o queixo paralelo ao solo, ombros retos, braços relaxados e livres para os gestos fluírem, a respiração, a projeção de voz e fala serão beneficiadas e, ainda, você passará uma boa impressão.

Depois que Flávia entendeu e, principalmente, passou a praticar todos os dias os exercícios da **FORMA** da tríade da oratória zen, chegou o momento de passar para a próxima fase, o **CONTEÚDO**.

Como se constrói um bom **CONTEÚDO**

Um dos grandes erros de quem está começando a falar em público, é saber pouco sobre o assunto no qual vai falar. Então a primeira coisa a fazer é montar as telas? Muitos acreditam que sim. Mas, a resposta é não! Montar telas é a última coisa que você irá fazer.

Você precisa entender que a oratória é uma ferramenta poderosa e geradora de mudanças. Quando você faz uma apresentação, está tendo a oportunidade de criar uma mudança na mente das pessoas e na sua também. Pense primeiro no seu objetivo ao falar em público.





Você pode ensinar algo novo, compartilhar conhecimentos importantes, apresentar resultados em um TCC, motivar pessoas, iluminá-las, inspirá-las, ou persuadi-las a mudar de comportamento.

Mas, para isso, você também necessita aprender o que vai ensinar, pois assim fará primeiro uma mudança em você, para depois passar essa ideia para as outras pessoas. Isso lhe trará experiência, coerência, credibilidade e confiança.

Depois que você pesquisar e já dominar o assunto, chega o momento de fazer um roteiro, mas, para fazer isso, é fundamental que saiba:

1

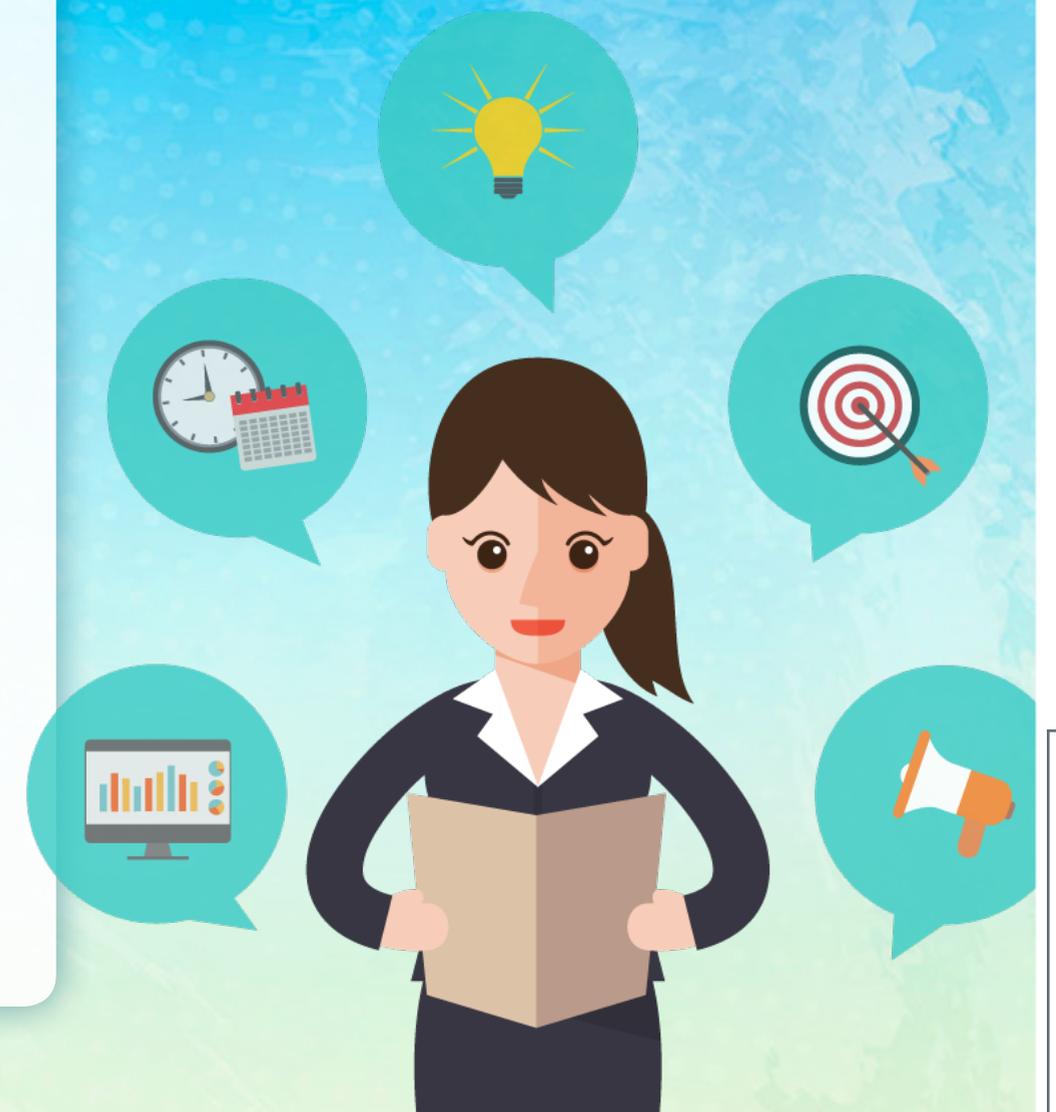
Quem é o seu público?

(São especialistas?
Iniciantes no assunto? Banca de TCC?
Equipe de trabalho?
Investidores de Startup?)

2

Quanto tempo de apresentação?

Importantíssimo. Tem muita gente que erra nesse quesito, pois prepara um conteúdo imenso para 30 minutos e depois tem que correr para apresentar ou extrapolar o tempo.





De posse dessas informações, você deve definir o propósito da sua palestra, para poder saber qual o caminho estratégico na montagem do roteiro.

Para isso, vou te dar uma dica fantástica do Timothy J. Koegel, um Coach americano, especialista em Oratória, que sugere:

“Faça uma declaração de propósito”.

Se o seu público for se lembrar de apenas uma coisa ao sair da sua apresentação o que seria?

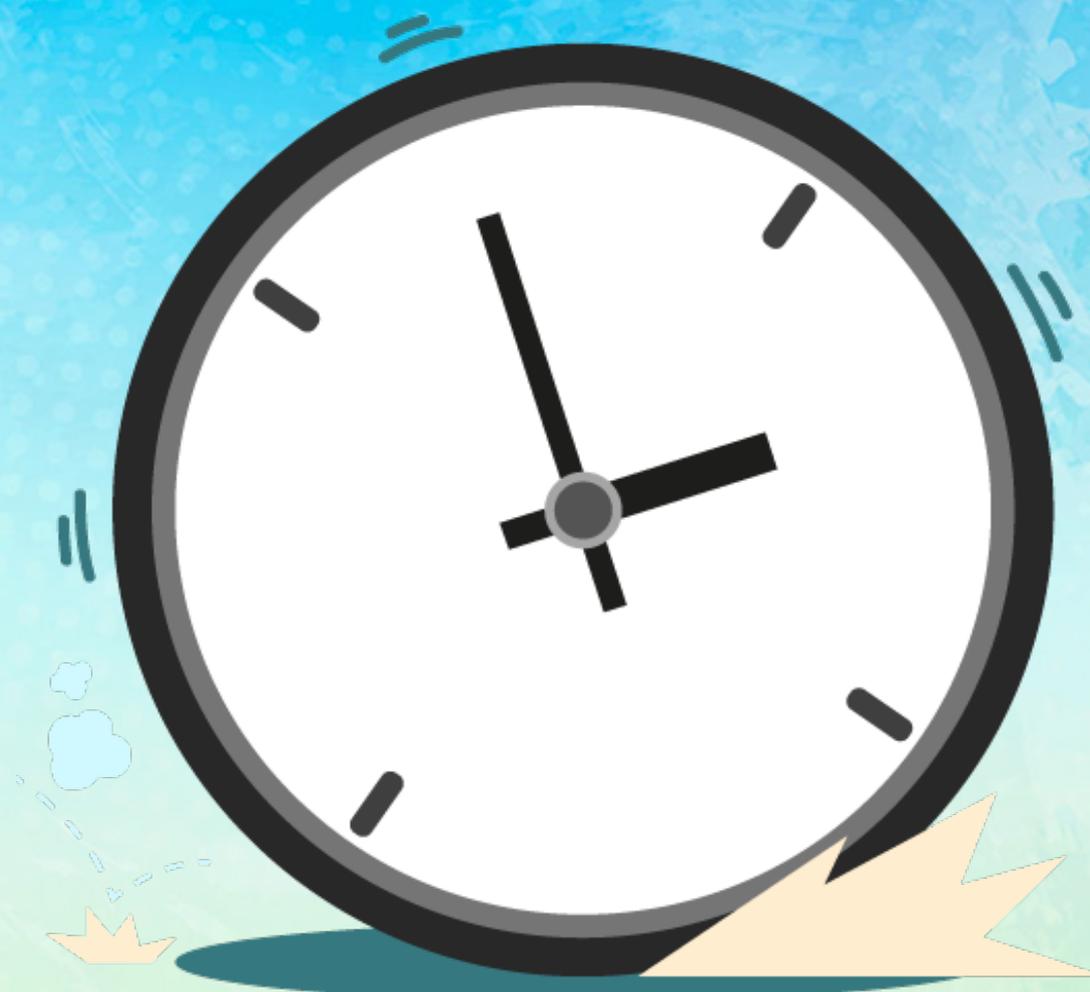
No caso da Flávia ela iria apresentar uma nova campanha de marketing para a diretoria da empresa e teria 30 minutos de apresentação.

Declaração de Propósito da Flávia:

Motivar e persuadir os diretores a aprovarem a nova campanha que seria adotada pelas filiais de todo o Brasil.

De posse de todas as informações e definida a declaração de propósito, Flávia separou estrategicamente a apresentação em duas partes: **os primeiros 20 minutos seriam para a apresentação de slides e os últimos 10 minutos seriam para perguntas e respostas.**

Lembrando que é muito desagradável, além de denotar desorganização por parte do apresentador, extrapolar o tempo, por isso que planejar é fundamental.

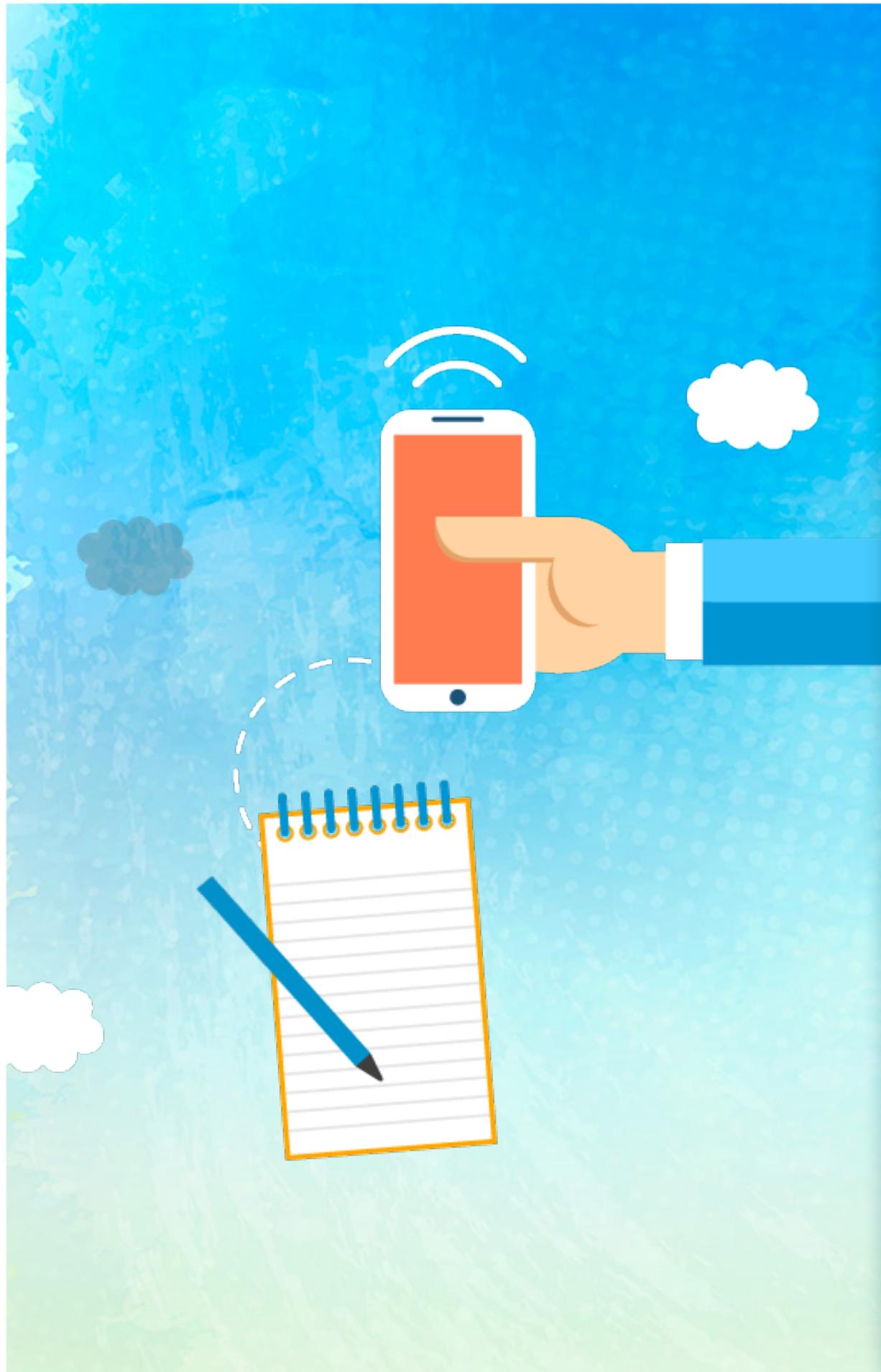


Coloque as ideias no papel e deixe o celular no modo avião

Para ter boas ideias é preciso se desfazer, por um momento, da tecnologia, então desligue computador, celular, reserve um tempo para ser analógico. Essa dica é do inigualável fundador da Apple, Steve Jobs.

Crie um ambiente agradável para que a criatividade possa fluir. Sente-se em uma cadeira confortável, separe folhas de papel, lápis, caneta, giz de cera, post it, caso ajude em sua concentração, coloque uma música instrumental.

Vale tudo nesse momento para deixar o ambiente agradável, relaxante, livre de distrações, e não esqueça: **Divirta-se. Liberte a sua imaginação, a sua criança interior, saia da zona de conforto e comece a rabiscar.** Coloque no papel tudo o que vem à cabeça.



Acrescente Histórias em seu Roteiro

O Storytelling está na moda. Mas ele não é uma invenção recente. Na verdade a arte de contar histórias é antiquíssima. Lembre-se que a Bíblia foi passada de pai para filho oralmente, antes que fosse escrita.

Contar histórias ativa nossas células espelho localizadas no córtex pré-frontal, responsáveis pela empatia. É aquela parte do seu cérebro que é ativada quando alguém boceja e você tem vontade de bocejar também. Quando você conta uma história que desperta emoções, como alegria, curiosidade, tristeza, superação, essas emoções irão ativar as células espelho e gerarão identificação no seu ouvinte.

Conte histórias pessoais e cases de outras pessoas.

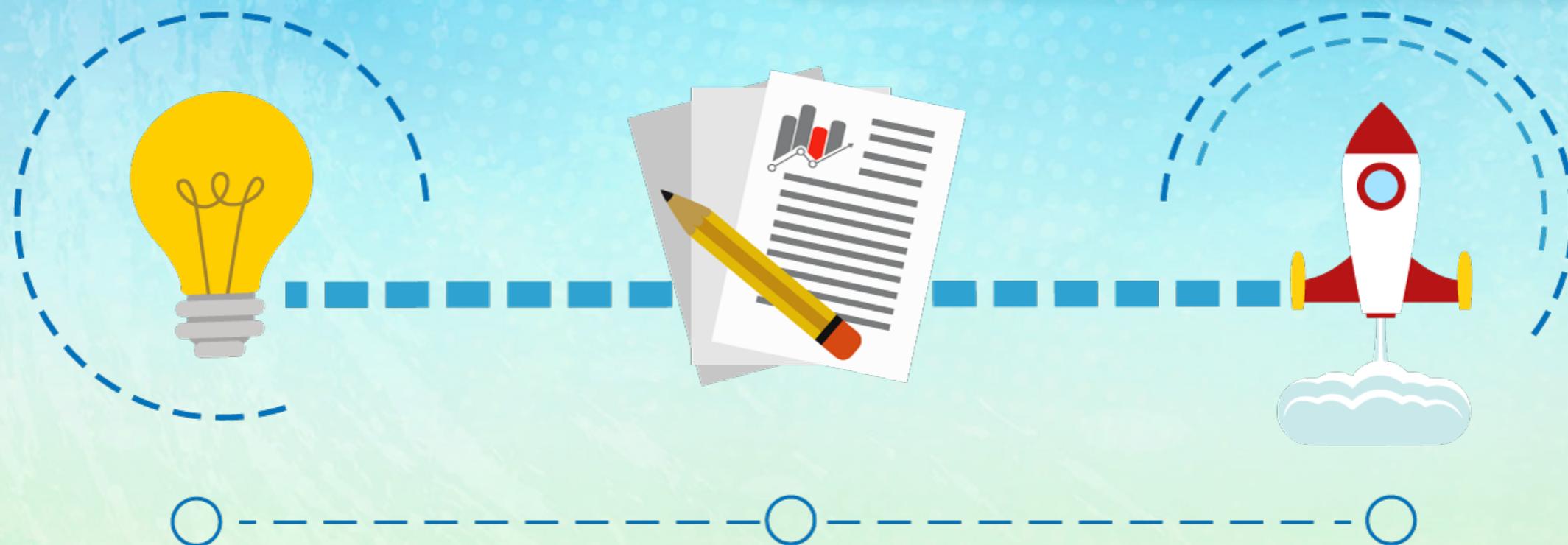
Quanto mais exemplos práticos você der, mais interessante vai ser a sua apresentação.



Crie uma sequência lógica

Depois de rabiscar, estruturar cases e histórias, chegou a hora de colocar todas essas ideias em uma sequência lógica para que seu roteiro fique muito mais fácil e didático de ser compreendido.

Enumere cada assunto de acordo com a categoria e hierarquia.



Montagem dos Slides

Monte slides com imagens bonitas, que tenham uma boa resolução e que estejam alinhadas com o assunto, com poucas palavras ou, no máximo, uma frase por slide, nunca coloque textos e jamais leia.

Lembre-se que os slides possuem a função de complementar a sua fala, de te ajudar a contar uma história e ao mesmo tempo te ajudar a se lembrar do roteiro, para que não se sinta perdido, caso se esqueça de alguma coisa. Ele também é parte do seu cenário, o pano de fundo.

Dica

Slide não é teleprompter, não é a parte mais importante e jamais deverá substituir o apresentador. Imagine se acontecer um problema técnico e você não puder contar com eles? Nesses casos, sempre pense em um plano B.





Voltando a minha aluna Flávia, ela já possuía o material da campanha, mas precisava colocar no papel as estratégias para encantar os diretores. Definiu então, qual linguagem usaria, e optou como estratégia principal a empatia, ou seja, fazer com que os diretores se colocassem no lugar de seus consumidores.

Dica

Quanto mais planejamento e estratégias para apresentar os assuntos da melhor maneira possível, inovando, sem enrolação e direto ao ponto, mais chances de sucesso você terá.

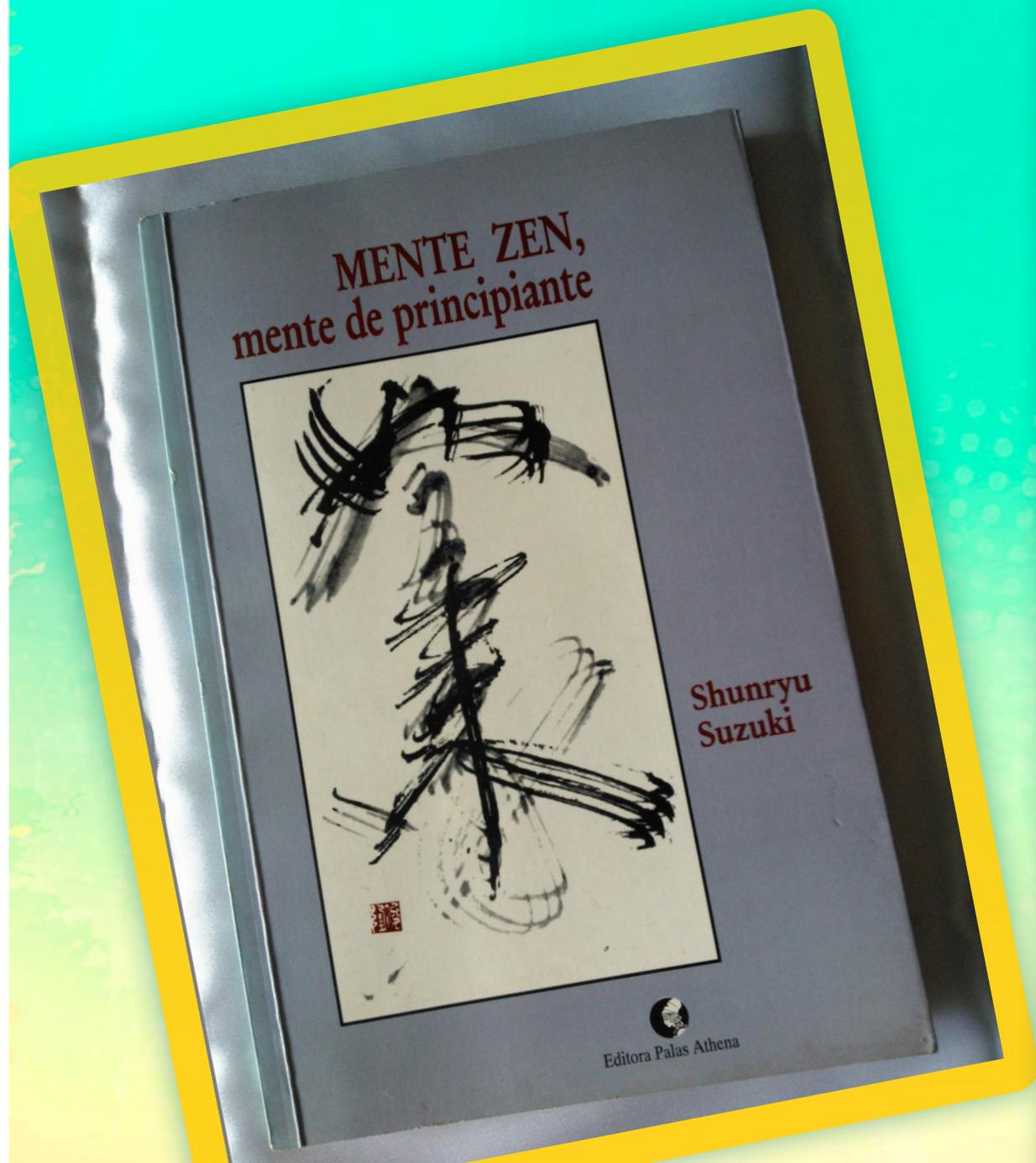
A prática do Zen = **EQUILÍBRIO EMOCIONAL**

Eu vi muitas pessoas perderem a oportunidade de fazer uma boa apresentação, em função da falta de equilíbrio emocional. Algumas por não saberem controlar o nervosismo, outras por não saberem como lidar com o público.

Um dia fui convidada pelo Master Coach Roner Anderson, a trabalhar em um novo método de coaching que ele estava criando, chamado Coaching Zen – Alinhamento Integral. Foi uma grande oportunidade de estudar e praticar o Zen. Descobri que ser Zen não é ser calminho e passivo. Pelo contrário, a primeira coisa que as pessoas aprendem com o Zen é conhecer e compreender sua mente, pois muitas vezes, principalmente em momentos de estresse, somos dominados por ela.

E em muitos momentos decisivos de nossas vidas, somos levados a autossabotagem. O Zen é o caminho para o autoconhecimento, que nos permite tomar decisões mais conscientes.





Foi estudando o Zen que conheci um livro que mudou minha visão de mundo, chamado **Mente de Principiante de Shunryu Suzuki.**

Se eu pudesse resumir esse livro em uma frase, seria:

“Há muitas possibilidades na mente do principiante, mas poucas na do perito.”

O que ele quis dizer com isso? Que se mantivermos uma mente de principiante, sem julgamentos, nossa capacidade de aprendizagem será infinita. Mas, se prestarmos atenção no excesso de julgamentos gerados pela nossa mente, deixamos de aprender e nos tornamos medíocres e muitas vezes arrogantes.

Então, a primeira coisa que trabalho com meus alunos e coachees (clientes de coaching) é a atenção plena – **“mindfulness”**.

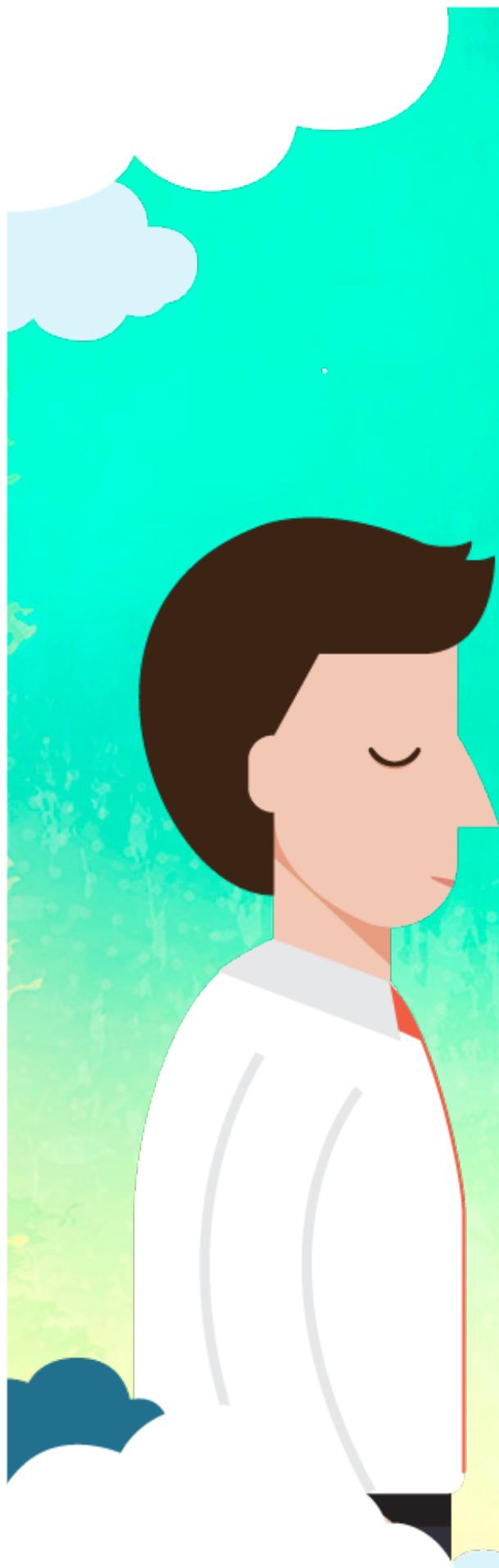
Mindfulness é prestar atenção na sua respiração, sensações corporais, suas emoções e principalmente na maneira como você se comunica com as outras pessoas. É trazer todo o seu foco de atenção no presente. E esse simples ato te eleva à **Autoconsciência, Autoconhecimento, e Autocontrole, que são os três pilares do Coaching Zen.**

Quanto mais exercícios de respiração, foco e concentração você fizer, maior será o seu controle emocional.

Ana, você está falando de meditação? Sim, a **atenção plena é o coração da meditação Zen** e essa meditação não precisa ser necessariamente em posição de lótus. Você pode meditar varrendo a casa, cuidando do jardim, levando o cachorro para passear e falando em público. Meditar falando em público? Sim.

Quando você pratica a atenção plena passa a prestar atenção na maneira como fala. Os vícios de linguagem (né, tá...), por exemplo, desaparecem, pois você passa a ter consciência do conteúdo das suas palavras.





E quando combinamos **respiração + atenção plena** não nos deixamos levar pelas emoções desenfreadas, como insegurança e nervosismo. Daniel Goleman, autor de Inteligência Emocional, comenta sobre essas questões em seu livro, afirmando que um dos principais caminhos para a inteligência emocional é o autoconhecimento e a meditação.

Portanto, não poderia deixar de fora do meu método técnicas tão simples e agradáveis, geradoras de resultados tão maravilhosos e rápidos.

E uma das pessoas que pôde colher frutos com essa prática foi a Flávia, afinal, esqueci de mencionar uma coisa, quando foi convocada para fazer a apresentação, ela havia sido promovida, há menos de uma semana, como líder de equipe de marketing da empresa em que trabalhava. Imagina a pressão!!!

juntando tudo com as Técnicas do Senhor Kesuke Miyagi

Senhor Miyagi é um personagem da série de filmes Karate Kid, rodada nos anos 80, interpretado por Pat Morita. É um personagem muito simpático que pratica o Zen e dá lições sobre humildade, disciplina e perseverança, de um jeito sereno e algumas vezes debochado.

No filme, ele ensina ao seu pupilo, Daniel Larusso, a se defender através da prática do Karatê. Inicialmente, ele ensina de uma maneira toda fragmentada, utilizando atividades do dia a dia, como pintar a cerca, encerar o carro.





E um dia Daniel se enche, porque acredita que não está aprendendo Karatê e apenas sendo escravo do Mestre. Até que o Senhor Miyagi demonstra que os movimentos de pintar a cerca e encerar o chão, são estratégicos para o Karatê e o que ele estava fazendo, até então, era muito mais do que uma atividade braçal, ele estava automatizando movimentos (**ensaio e repetição**).



Na Oratória é a mesma coisa, você treina a **FORMA** e generaliza. Digamos que antes você vivia com os ombros para baixo, mas, após treinar, percebe que a primeira coisa que faz é ajeitar os ombros, cuidar da sua postura, sorrir.



Você se torna um estrategista de **CONTEÚDO**, monta algo especial para seu público e se sente seguro, pois tudo foi muito bem pensado e elaborado para que você não se perca.

Você trabalhou sua respiração e atenção plena e agora possui autoliderança, motivação e criatividade, elementos da prática do ZEN que o deixarão tranquilos, você agora tem o controle das suas ações e emoções.

E depois de dominar os três processos você passa a praticar a sua palestra todos os dias.

E a cada dia que passa, você se torna melhor, porque descobriu que a prática leva a Maestria, e passa a entender que todos os seres humanos possuem capacidade para serem grandes oradores, palestrantes, professores, basta que acreditem e pratiquem.



Foi o que aconteceu com a Flávia. Ela seguiu as três etapas da tríade, com muita disciplina e durante os cinco dias que faltavam para a apresentação, pois mergulhou de cabeça na combinação **FORMA + CONTEÚDO + ZEN**.

Óbvio que obteve sucesso e foi muito elogiada. Inclusive um dos diretores afirmou que não sabia que ela falava tão bem em público. Quando me contou do seu sucesso, disse que foi graças a mim.

Então eu falei que ela estava errada. O desejo, a determinação e a disciplina vieram de dentro dela, e a essência também.

Eu apenas mostrei um caminho, uma possibilidade, diante de tantas possibilidades no caminho da aprendizagem. Mas a escolha de aprender e praticar foi dela.

E claro que o sucesso dela me fez feliz. E muito feliz! Nesses momentos é que me lembro da razão pela qual escolhi esta profissão.

Isso tudo vale para você, querido leitor, que me acompanhou nessa jornada através deste eBook.

Lembre-se: Mantenha a sua mente aberta como a de um principiante. Não pare de aprender nunca e deixe a sua criatividade fluir, porque você é o Mestre do seu destino, sonhe e materialize.

As habilidades estão todas dentro de você.

Deixo para você um conselho do Senhor Miyagi, para quando estiver se sentindo repleto de dúvidas:

“Quando sentir que a vida está fora de foco, volte ao básico. Respire”

Te desejo toda felicidade e sucesso do mundo!

Um grande abraço,
Ana Paula Vacaro



Ana Paula Vacaro

www.anapaulavacaro.com.br

me acompanhe



SNAPCHAT

anapaulavacaro