

PRINCIPIOS PARA CONQUISTAR PESSOAS

“E perseveravam na doutrina dos apóstolos, e na comunhão, e no partir do pão, e nas orações. Em cada alma havia temor, e muitas maravilhas e sinais se faziam pelos apóstolos. Todos os que criam estavam juntos e tinham tudo em comum. Vendiam suas propriedades e fazendas e repartiam com todos, segundo cada um tinha necessidade. E, perseverando unânimes todos os dias no templo e partindo o pão em casa, comiam juntos com alegria e singeleza de coração, louvando a Deus e caindo na graça de todo o povo. E todos os dias acrescentava o Senhor à igreja aqueles que se haviam de salvar.”

At 2:42-47.

I - APRECIAR E ELOGIAR

“E o centurião, respondendo, disse: Senhor, não sou digno de que entres debaixo do meu telhado, mas dize somente uma palavra, e o meu criado sarará, pois também eu sou homem sob autoridade e tenho soldados às minhas ordens; e digo a este: vai, e ele vai; e a outro: vem, e ele vem; e ao meu criado: faz isto, e ele o faz.

E maravilhou-se Jesus, ouvindo isso, e disse aos que o seguiam: Em verdade vos digo que nem mesmo em Israel encontrei tanta fé” – Mt 8:8-10.

1. Existe apenas um meio para uma pessoa fazer algo: ela queira.
2. O que todos querem?
 - 1) Saúde e preservação da vida;
 - 2) Alimento;
 - 3) Repouso;
 - 4) Dinheiro e o que ele pode proporcionar;
 - 5) Vida futura;
 - 6) Satisfação sexual;
 - 7) Bem estar dos filhos;
 - 8) Sensação de importância.
3. Todos nós possuímos uma ânsia de sermos apreciados e não criticados.
4. Como você satisfaz o desejo das pessoas de se sentirem importantes?
 - 1) Certas pessoas tornam-se doentes para encontrar na terra dos sonhos da insanidade a consideração negada no mundo da realidade.
5. A força que possuímos para desenvolver num indivíduo o que há de melhor, é a “apreciação e o encorajamento”:
 - 1) Deus encorajou Davi com o urso, depois o leão e finalmente o gigante;
 - 2) Jesus foi apreciado pelo Pai: “*este é o meu Filho amado de quem me comprazo*”.
6. A apreciação e o encorajamento constroem e a crítica mata as ambições.

7. Ser sincero na aprovação e pródigo no elogio. Por que a maioria das esposas abandona os seus maridos? Falta de reconhecimento:
 - 1) Um programa de auto-aperfeiçoamento. Uma relação de 6 coisas para a esposa se tornar mais eficiente. Seis rosas com um cartão dizendo que a amava do jeitinho que era. A esposa encorajada pela apreciação se aperfeiçoou.
8. Há muita diferença entre apreciar, elogiar e bajular:
 - 1) A bajulação faz mais mal que bem;
 - 2) Ela é lisonja falsificada;
 - 3) Elogio é sincero e a bajulação falsa;
 - 4) Um vem do coração, a outra da boca para fora;
 - 5) Um é altruísta, a outra é egoísta;
 - 6) Um é universalmente admirado, a outra condenada;
 - 7) A bajulação consiste em dizer a um outro homem justamente o que ele pensa acerca de si mesmo.
9. Aprecie e elogie:
 - 1) O garçom ou a balconista que lhe atende;
 - 2) Todo pastor, conferencista, orador sente a inutilidade de seu desempenho quando não recebe da audiência o menor comentário elogioso;
 - 3) Esse sentimento também se aplica aos filhos, amigos, empregados, obreiros, etc;
 - 4) Os que caminham conosco são seres humanos, e, como tais, desejam ouvir uma palavra que os valorize;
 - 5) Apreciação e elogio é a moeda de pagamento que todas as pessoas valorizam;
 - 6) O elogio honesto obtém resultados onde a crítica e a ridicularização falham;
 - 7) As pessoas prezarão e guardarão suas palavras, repetindo-as durante toda a vida, mesmo quando você as tiver esquecido.

II - SE INTERESSE PELA PESSOA

1. Todas as pessoas querem ser amadas, respeitadas e honradas, isso é conseguido quando há um interesse sincero pelo indivíduo – *“Ainda que eu tenha o dom de profetizar e conheça todos os mistérios e toda a ciência; ainda que eu tenha tamanha fé, a ponto de transportar montes, se não tiver amor, nada serei”* – 1 Co 13:2.
2. O público com o qual temos que tratar precisa ser amado por nós:
 - 1) Ele é o nosso alvo, a nossa glória, o fruto do nosso trabalho e a nossa recompensa;
 - 2) Se o amarmos, respeitarmos e honramos, não o maltrataremos. Atrairmos e não afastaremos;
 - 3) Se um autor não ama o público, esse público não gostará do seu trabalho. Por isso devemos amar as pessoas (o mundo) com o amor do Pai;
 - 4) O interesse pelo povo despertará o interesse do povo por você;
 - 5) O povo precisa saber que você o ama, aprenda, na sua comunicação, expressar naturalmente o seu amor!

3. O interesse dos valentes de Davi por ele fez com que fossem buscar água num poço em território inimigo. O que as pessoas poderão fazer quando se interessarem por você?
4. Quando as nossas atitudes afastam as pessoas, nós prejudicamos: a pessoa, a Igreja e o Corpo de Cristo:
 - 1) Uma propaganda negativa de uma pessoa ofendida afasta dez outras pessoas. A melhor maneira de conquistar uma pessoa é se interessar por ela;
 - 2) Você pode fazer muitos amigos em dois meses quando se interessa por eles, mais do que em dois anos, tentando fazer com que se interessem por você;
 - 3) Quando você faz parte de uma foto, ao olhá-la, o que busca primeiro?
 - 4) Não se consegue amigos de verdade procurando impressionar as pessoas, mas, se interessando por elas;
 - 5) **“O indivíduo que não se interessa pelo seu semelhante tem as maiores dificuldades na vida, causa os maiores males aos outros, e são os mais fracassados”.**
5. Podemos aprender muitas lições importantes sobre como devemos nos interessar pelas pessoas, sem interesse ou egoísmo, com o professor cachorro. Ele dá afeto e recebe sem trabalhar.
6. New York Telephone Company fez um estudo sobre conversação telefônica, e a palavra mais falada em 500 conversações foi: EU, com 3.990 vezes.
7. Quando você se interessa por uma pessoa:
 - 1) Pratica o amor ao próximo (como Jesus ensinou);
 - 2) Oferece o que toda pessoa quer (amor e reconhecimento);
 - 3) Você pensa menos em si mesmo;
 - 4) Recebe a ação da cura terapêutica do egocentrismo.
8. Todos nós gostamos das pessoas que nos admiram. Quem vocês acham que mexem com o meu coração: os que me abraçam e me alegram ou os que apenas comem o bolo?
 - 1) Faça pelas pessoas certas coisas que requeira tempo, energia, desprendimento, meditação, dinheiro e conseguirá amigos;
 - 2) Guarde a data de aniversário das pessoas do teu relacionamento numa agenda própria, com o nome completo, endereço, e-mail;
 - 3) Cumprimente as pessoas com animação e entusiasmo:
 - 4) Pessoalmente ou ao telefone;
 - 5) O tom precisa expressar satisfação;
 - 6) A expressão precisa ser naturalmente de prazer.
 - 7) Ofereça algo que interessa a pessoa (o caso do filho do empresário que colecionava selos);
 - 8) Se quiser que as pessoas gostem de você, se quiser aprofundar verdadeiras amizades, se quiser ajudar as outras pessoas e ao mesmo tempo ser ajudado por elas, torne-se verdadeiramente interessado na outra pessoa.

9. A grande expressão do amor não é medida pela intensidade do amor que recebemos, mas, que oferecemos: *“E o segundo, semelhante a este, é: Amarás o teu próximo como a ti mesmo”* – Mt 22:39.
10. Jesus associa a salvação à intensidade do interesse que temos por outras pessoas:
“Então, dirá o Rei aos que estiverem à sua direita: Vinde, benditos de meu Pai, possuí por herança o Reino que vos está preparado desde a fundação do mundo; porque tive fome, e destes-me de comer; tive sede, e destes-me de beber; era estrangeiro, e hospedastes-me; estava nu, e vestistes-me; adoeci, e visitastes-me; estive na prisão, e fostes ver-me. Então, os justos lhe responderão, dizendo: Senhor, quando te vimos com fome e te demos de comer? Ou com sede e te demos de beber? E, quando te vimos estrangeiro e te hospedamos? Ou nu e te vestimos? E, quando te vimos enfermo ou na prisão e fomos ver-te? E, respondendo o Rei, lhes dirá: Em verdade vos digo que, quando o fizestes a um destes meus pequeninos irmãos, a mim o fizestes” – Mt 25:34-40.

III – SORRIA ESPONTANEAMENTE

1. Um jeito muitíssimo simples de causar uma péssima impressão é a cara amarrada, uma demonstração de mau humor e de poucos amigos.
2. O sorriso é o jeito de causar uma boa impressão inicial. A primeira imagem que as pessoas fazem de nós pode determinar o que elas pensarão de nós pelo resto da vida.
3. Ações falam mais alto que palavras e um sorriso sincero contém a seguinte mensagem: “Gosto de você”. “Você me faz feliz”. “Estou satisfeito por vê-lo”.
4. Sorriso insincero não engana ninguém. Nós percebemos quando ele é mecânico. Entre sorrir assim, é melhor não sorrir.
5. O diretor de recrutamento de uma loja em Nova York declarou que prefere contratar para vendedora uma jovem que não concluiu o seu curso primário, mas que tenha um sorriso amável, a contratar uma doutora em filosofia que tenha uma fisionomia carrancuda.
6. O efeito do sorriso é poderoso, e ele pode ser transmitido pela voz, por isso as companhias de tele-marketing contratam pessoas que sabem sorrir, mesmo a venda sendo feita por telefone.
7. Dificilmente uma pessoa consegue êxito no que faz se não tiver graça e saber sorrir.
8. Você deve sentir prazer ao encontrar pessoas que você sabe sentirem grande prazer em vê-lo.
9. Obrigue-se a sorrir:
 - 1) Olhe-se no espelho pela manhã e dê uma ordem clara: “fulano, hoje você vai sorrir”;
 - 2) Comece o dia dando um sorridente bom dia para as pessoas;
 - 3) Mantenha um sorriso discreto nos lábios;

- 4) Você vai verificar que as pessoas passarão a sorrir para você;
 - 5) Sinta prazer em sorrir. Cantarole uma música ou assobie uma canção. Haja como se fosse feliz. Não espere ser feliz para sorrir. Todos buscam felicidade no mundo e existe um caminho certo para encontrá-la, é pelo controle dos seus pensamentos. A felicidade não depende de condições externas, depende de condições internas;
 - 6) Não é o que você tem, ou quem você é, ou onde você está ou o que você está fazendo que o torna feliz ou infeliz. É o que você pensa sobre isso.
10. O seu sorriso é o mensageiro de suas boas intenções, pois ilumina a vida de todo aquele que o vê. O seu sorriso é como um raio de sol passando por entre as nuvens.
11. Um sorriso pode fazê-lo perceber que nem tudo está perdido, que ainda existe alegria neste mundo, e é isso o que as pessoas estão procurando.

IV – PRONUNCIE O SOM MAIS DOCE E IMPORTANTE: O NOME

1. Lembre-se do nome da pessoa, chame-a facilmente e terá prestado a ela um sutil e muito eficiente cumprimento. Mas, esquecê-lo ou chamá-lo por nome diferente é colocar-se numa grande desvantagem.
2. Quanto mais cedo você descobre a importância que as pessoas dão aos seus nomes, mais cedo terá a sua cooperação.
3. Os homens são tão orgulhosos dos seus nomes, que andam ansiosos para perpetuá-los a qualquer custo.
4. As bibliotecas e os museus devem suas mais ricas coleções a homens que não podiam conceber que seus nomes desaparecessem da memória da sua raça.
5. Nós nos esquecemos dos nomes das pessoas por não dedicarmos tempo e energia no exercício de concentrar, repetir e gravar os nomes na memória.
6. Um dos mais simples, mais óbvios e mais importantes meios para conseguir a cooperação das pessoas, é lembrar os seus nomes e fazer com que se sintam importantes. Quantos de nós fazemos isso?
7. Metade das vezes que somos apresentados a um estranho, falamos-lhe alguns minutos, e não podemos sequer relembrar seu nome quando nos despedimos.
8. Uma das primeiras lições que um político aprende é a seguinte: “lembrar-se do nome de um eleitor é conquistá-lo. Esquecer é perdê-lo”.
9. Uma técnica simples é se não ouvir perfeitamente o nome, pedir que a pessoa repita, e durante a conversa, repetir o nome várias vezes. Se o nome for mais complicado, perguntar como se escreve.

10. O som de um nome surte efeito em todos nós. Devemos atentar para a mágica que existe num nome e compreender que esse singular elemento pertence exclusivamente à pessoa com quem estamos lidando, e a mais ninguém. O nome torna a pessoa única entre a multidão.
11. Lembre-se de que o nome de uma pessoa é para ela o som mais doce e mais importante que existe em qualquer idioma.

V – DESENVOLVA A HABILIDADE PARA OUVIR

1. Uma das grandes artes para se conquistar pessoas é ouvir atentamente.
2. A habilidade de ser um bom ouvinte precisa ser desenvolvida, principalmente por quem gosta de falar muito e ouvir pouco.
3. Ouvir é uma espécie de atenção que expressa uma das mais altas considerações que podemos prestar a alguém.
4. Quando ouvimos, o nosso silêncio não é um mero silêncio, mas uma forma de atividade participativa e interessada.
5. Sentar-se com o corpo ereto, mãos juntas ao colo, corpo sem movimento frenético, encarar o interlocutor, ouvir tanto com os olhos quanto com os ouvidos, ouvir com a mente considerando atentamente o que está sendo dito, é uma forma de fazer com que a pessoa tenha adquirido muitas respostas sem ouvir uma palavra.
6. A arte de ouvir faz com que você traga soluções para problemas aparentemente insolúveis. O caso de uma cliente de muitos anos que foi trocar uma mercadoria com defeito, adquirida numa promoção de liquidação, que foi rechaçada pela vendedora, mas, com a intervenção da gerente que soube ouvir, continuou sendo uma grande cliente da loja.
7. Um menino dirigiu-se a mãe: “Mãe sei que você gosta de mim”. A mãe perguntou se ele duvidava disso, quando respondeu: “Não, mas sei que a senhora gosta realmente de mim quando quero conversar sobre alguma coisa e a senhora para só pra me ouvir”.
8. Muitas pessoas deixam de causar uma boa impressão porque não ouvem atentamente. Ficam tão interessadas no que vão dizer em seguida que não abrem os ouvidos.
9. O Presidente Lincoln chamava um amigo especial quando tinha problemas, falava por horas e depois agradecia ao amigo. Ele não queria conselhos, queria apenas um ouvinte amigo e simpaticante com quem pudesse descarregar-se. Eis o que todos nós queremos quando estamos sobrecarregados.
10. Se quiser saber como fazer as pessoas correrem de você e o ridicularizarem pelas costas ou mesmo desprezá-lo, eis aqui a receita: nunca se mostre disposto a ouvir alguém por muito tempo. Fale incessantemente sobre você mesmo. Se tiver uma idéia, enquanto a outra pessoa estiver falando, não espere que ela termine. Ela não é tão interessante como você. Por que

gastar seu tempo ouvindo sua frívola tagarelice? Adiante-se logo, interrompendo-a no meio da sentença.

11. Se você quiser ser um bom conversador, seja um ouvinte atento. Para ser interessante, seja interessado. Faça perguntas a que outro sinta prazer de responder. Incite-o a falar sobre si mesmo e sobre seus assuntos prediletos. Esteja disposto a ouvir, se você deseja de fato conquistá-la.

VI - FALE COISAS QUE INTERESSAM

1. A estrada real para o coração de um homem é falar-lhe sobre as coisas que ele mais estima.
2. Todas as vezes que o Presidente Roosevelt esperava um visitante, passava acordado até tarde, na véspera, lendo sobre o assunto que sabia interessar particularmente ao seu hóspede.

VII – FAÇA A PESSOA SE SENTIR IMPORTANTE

1. Podemos desejar algo importante de alguém, algo que não tem preço, conseguir a satisfação de fazer alguma coisa por ele, fazendo-o sentir-se importante, sem que ele necessite fazer alguma coisa como retribuição.
2. Jesus resumiu em um pensamento o mais importante preceito do mundo: “Faça aos outros o que quer que os outros lhe façam”.
3. Você deseja a aprovação de todos aqueles com quem está em contato. Quer o reconhecimento do seu real valor. Quer sentir-se importante mesmo que o seu pequeno mundo.
4. Fazer as pessoas se sentirem importantes evita problemas. Se a empregada traz batatas cozidas quando pedimos batatas fritas, podemos dizer: “Sinto incomodá-la, mas prefiro batatas fritas”. Certamente você ouvirá: “Pois não, vou providenciar”. São pequenas cortesias que agem como lubrificantes na engrenagem da monótona rotina de todos os dias da vida e, incidentalmente são marcas de boa educação.
5. A vida de muitas pessoas provavelmente mudaria para melhor se alguém as fizesse sentirem-se importantes.
6. Muitos homens se julgam superior aos outros. O que há de patético nisso é que com frequência os que encontram uma justificativa para o seu sentimento de realização, sustentam o seu ego por meio de uma demonstração de estardalhaço e vaidade verdadeiramente ofensiva. Como disse Shakespeare: “Homem, orgulhoso homem! Investido de uma pequena e passageira autoridade, empreende tão fantásticas missões perante os céus que faz os anjos chorarem”.

Textos extraídos e outros adaptados do livro *“Como fazer amigos e influenciar pessoas”* de Carnegali.