

# Como influenciar pessoas e ter sucesso profissional



Você já parou para pensar que algumas pessoas são naturalmente mais engajadas e influenciam os outros com grande facilidade?

E você percebeu que essas pessoas geralmente são mais bem sucedidas financeiramente, possuem mais amigos e são mais “sorte” no mundo dos negócios?

Neste artigo você vai entender como você pode se tornar uma dessas pessoas com 4 passos simples!

## 1. Interesse-se sinceramente pelas outras pessoas

O primeiro passo para tornar-se uma pessoa engajada é, estar realmente interessado no que os outros têm a dizer.

Com a era digital, é difícil encontrar pessoas realmente interessadas e que saibam ouvir.

No entanto, todo mundo gosta de ser ouvido com atenção. Então por que não fazermos o que gostaríamos que fosse feito conosco?

Todas as formas de relacionamento que criamos podem influenciar no nosso futuro de maneira positiva ou negativa. Por isso, o coerente é nos relacionar da melhor maneira possível com todas as pessoas ao nosso redor.

É como diz o famoso escritor Dale Carnegie:

*“Interessando-nos pelos outros, conseguimos fazer mais amigos em dois meses do que em dois anos a tentar que eles se interessem por nós.”*

## 2. A única maneira de ganhar uma discussão é evitando-a



Quando estamos lidando com pessoas de opiniões diferentes, dificilmente elas irão mudar de opinião em uma discussão violenta.

*Mas por que isso acontece?*

Ao tentar convencer o outro de maneira forçada, mesmo ganhando a discussão estamos perdendo, pois isso irá despertar o sentimento de raiva no outro.

**Perante o sentimento de raiva, as pessoas não pensam com clareza, o que fará com que elas se bloqueiem para a sua opinião e dificilmente irão concordar de verdade com você.**

Neste caso, o ideal é colocar seu ponto de vista de forma sutil.

Pode ser que colocando o seu ponto de vista de forma sutil o seu colega não concorde com você.

No entanto, como não foi gerado um sentimento ruim, no futuro este colega poderá concordar com a sua opinião, pois agora ele possui novas experiências e aprendizados.

Por outro lado, se a outra pessoa discutir com você, ela dificilmente irá voltar a trás, afinal, ela estará ferindo seu amor próprio, e terá que se “redimir” ao concordar com você.

Para isso, tente sempre se perguntar: *“eu quero ser feliz ou ter razão?”*

### 3. Se você está enganado, reconheça o erro de forma rápida e enfática

Não conseguiu entregar o projeto no prazo determinado? Tomou alguma decisão errada com o seu cliente?

É normal nos depararmos com essas situações na vida profissional. O que muitas pessoas fazem para resolver este problema é terceirizar a culpa, jogando em outra pessoa ou situação.

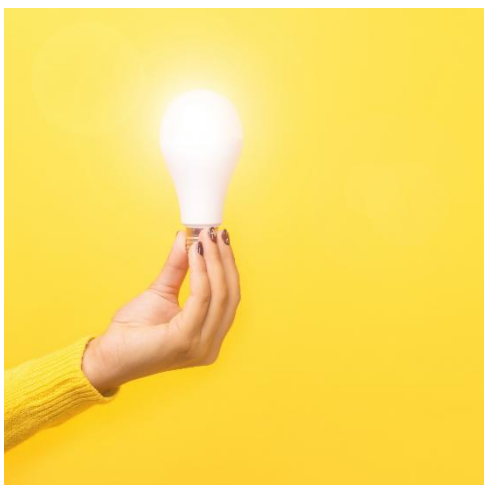
No entanto, o ideal é ter coragem para admitir o próprio erro.

É da natureza do ser humano querer estar sempre certo. Porém, na medida que vamos assumindo as nossas falhas, atraímos mais pessoas para as nossas vidas. Isso acontece pois demonstramos que somos humildes e fornecemos oportunidade para os outros se identificarem com os nossos erros.

A medida que trabalhamos o reconhecimento dos erros, descobrimos que não há a necessidade de estar sempre certo e que estar errado não irá nos prejudicar.

O ideal é reconhecer o erro antes que o outro o aponte. Confesso que este é um exercício desafiador. Porém, como são raras as pessoas que o fazem, é uma oportunidade de você se destacar positivamente diante da multidão e alcançar com mais facilidade os seus objetivos!

### 4. Deixe que a outra pessoa sinta que a ideia é dela



É muito mais fácil nós confiarmos na opinião que está na nossa própria mente do que na opinião alheia.

A final de contas, nós traçamos uma história de aprendizado e experiências para chegar na nossa opinião, e quando alguém chega com uma opinião diferente, ainda não trilhamos o caminho dessa outra pessoa para concordar com ela.

Pensando nisso, fica claro que simplesmente jogar a nossa opinião de bandeja para a outra pessoa dificilmente irá convencê-la de algo.

O caminho mais eficaz é fazer sugestões e deixar que as pessoas tirem suas conclusões por conta própria.

**Por exemplo:**

Você deseja saber qual é a opinião do seu cliente referente ao trabalho da sua equipe. A forma menos certa de pedir essa informação é dizendo:

*“Você poderia avaliar o trabalho o trabalho realizado pela nossa equipe?”*

Essa pergunta leva ao cliente a pensar apenas nos pontos que marcaram ele, e geralmente os pontos negativos são os que se sobressaem!

Outra forma de perguntar seria:

*“Gostaríamos de saber a sua opinião sobre o atendimento que nós realizamos. Você acredita que o nosso atendimento atendeu as suas expectativas quanto a prazo e qualidade?”*

*“Quanto a qualidade acredito que sim, porém quanto ao prazo de entrega não.”*

*“Certo, muito obrigada pelo feedback, nós vamos verificar qual é o prazo estipulado e melhorá-lo”. Em seguida, você pode perguntar: “Quanto a qualidade do atendimento, qual foi o ponto que você mais gostou?”*

Observe fazendo pelo menos duas perguntas diferentes, como a qualidade e o prazo de entrega, faz com que o cliente pense nas duas opções, e não apenas no que ele considerou que foi ruim.

Essa pergunta deu margem para o cliente pensar em como foi o atendimento e a entrega, e não apenas em uma resposta automática.

Além disso, fazer perguntas e dar sugestões para melhoria, farão com que mesmo que você não tenha atendido a expectativa, irá ganhar um voto de confiança, a final de contas, você está demonstrando que está disposto a melhorar.

---

*Experimente colocar em prática essas 4 mudanças em sua vida, e nos conte o resultado!*

Autora: Elis Regina Zoche