**COMO FAZER AMIGOS E INFLUENCIAR PESSOAS**

REFLEXÃO:

QUE ERROS COMETI?

O QUE FIZ CERTO?

COMO MELHORAR?

Hoje é exatamente 15% de conhecimento e 85% de habilidade com as pessoas.

O sucesso depende do trato com as pessoas.

A mente guarda o conhecimento que é empregado.

Ao ser contrariado se coloque no lugar da pessoa.

99% das pessoas não assumem responsabilidades dos seus atos, se colocam na defensiva e acabam se justificando.

“Não falarei mal de ninguém, mas falarei bem de todos”.

**PODER DO CONHECIMENTO**

Tudo que fizemos é somente por 2 motivos: impulso sexual e o desejo de ser grande.

O desejo de ser importante transmite segurança, existem diversas maneiras de ser importante: doações, gangues, carros modernos, mulheres, bens materiais, doenças imaginárias, loucura.

Procure sempre demonstrar a importância da pessoa, usar as qualidades da pessoa para determinar uma tarefa.

**ELOGIOS:** use pontos fortes da pessoa. Com a mágoas nas pessoas não provocam mudanças, mas sim sentimentos ruins.

Prestar atenção no desejo das pessoas, o que elas querem e como ajudar a conseguir. Mostrando exemplos bons ou ruins. Pensar no que as pessoas querem.

Desperte o desejo na pessoa (como estimular a pessoa a querer). Entender o ponto de vista do outro, auxiliar a resolver seus problemas. Responder perguntas sem segundas intenções.

Gerar sentimento de importância nas pessoas.

**6 FORMAS DAS PESSOAS GOSTAREM DE VOCÊ:**

* Ser bem-vindo
* Oferecer amor
* Demonstrar interesse pelos outros. Pronome pessoal “eu” 3400 vezes.
* Reverter problemas usando a qualidade das pessoas
* Se sentir grato pelas pessoas. Ter interesse genuíno nas pessoas
* Dispor tempo, energia, generosidade e cuidado. Lembrar de alguma data importante para a pessoa em especifico.

**UM JEITO SIMPLES DE CAUSAR UMA BOA IMPRESSÃO**

A expressão do rosto é muito importante. Usar sorriso como chave para abrir portas.

Fixe na mente as coisas que você deseja fazer:

“O homem sem um rosto sorridente, não deve abrir uma loja”.

**SE VOCÊ NÃO FIZER ISSO VAI ARRANJAR PROBLEMAS**

Ao conhecer a pessoa procure gravar informações sobre a mesma, família, hobbies, politica, etc.

As pessoas se interessam pelo próprio nome, age como um afago.

Priorizar o nome das pessoas e colocar em produtos ou serviços, cria um clima de personalização. Lembrar o nome dos subordinados auxilia na gestão.

**UM JEITO FÁCIL DE SE TORNAR BOM DE PAPO**

Preste atenção ao falante, estimular para que fale dele mesmo.

Encoraje as pessoas para que fale de si mesmo.

**COMO DESPERTAR O INTERESSE DAS PESSOAS**

Converse assuntos que empolguem as pessoas, o que gera entusiasmo.

Preste atenção na pessoa e encontre o que agrada a ela conversar.

**COMO FAZER AS PESSOAS GOSTAREM DE VOCÊ A PRIMEIRA VISTA**

Analisar as qualidades e fazer elogio sincero.

Use a lei:

“Sempre faça com que o outro se sinta importante”.

Elogiar com verdade, valorizar corretamente.

Reconhecer a importância delas, enxergar as qualidades.

Converse com as pessoas sobre elas mesmos.

Faça o outro se sentir importante e seja sincero.

**COMO FAZEREM AS PESSOAS PENSAREM IGUAL A VOCÊ**

É impossível ganhar uma discussão. Evitar já é uma vitória. Mesmo ganhando você perde.

Concorde ao receber a crítica.

**ACOLHA A DIVERGENCIA:** aceite outro ponto de vista.

**DESCONFIE DA SUA IMPRESSÃO INSTINTIVA:** manter a calma e cuide a primeira impressão, após analisar.

**CONTROLE SEU GENIO:** analisar o que te faria sair da calma.

**OUÇA ANTES:** deixe as pessoas falarem.

**PROCURE PONTOS EM COMUM:** após ouvir, argumente ou fale dos pontos onde concordam.

**SEJA SINCERO:** após ouvir a crítica, reconheça seu erro. Pense nos oponentes como pessoas que querem te ajudar.

**PERGUNTAS ANTES DE UMA DISCUSSÃO**

* SERÁ QUE MEUS OPONENTES ESTÃO CERTOS? OU PARCIALMENTE?
* EXISTE VERDADE NOS ARGUMENTOS DELES?
* MINHA REAÇÃO ALIVIA O PROBLEMA OU FRUSTAÇÃO?
* MINHA REAÇÃO AFASTA OU APROXIMA O OPONENTE?
* MINHA REAÇÃO AUMENTARÁ MINHA CONSIDERAÇÃO DAS PESSOAS POR MIM?
* EU VOU VENCER OU PERDER?
* QUAL O PREÇO DA VITÓRIA?
* ME MANTENHO NO SILÊNCIO?
* A SITUAÇÃO É UMA OPORTUNIDADE DE MELHORIA?

“Quando duas pessoas gritam não há comunicação”.

Lembre-se a melhor forma de ganhar uma discussão é evitando.

**COMO FAZER INIMIGOS E COMO EVITÁ-LOS**

Nunca comece com “eu vou lhe provar”.

Usar:

* Veja eu penso diferente, mas posso estar enganado.
* Posso estar enganado, mas vezes me engano.

Exemplo:

A loja comete enganos, e com certeza houve engano no seu caso, me conte o problema.

Evitar de lembrar fatos desagradáveis das pessoas.

Adotar as palavras “acredito” e “entendo”.

**SE ESTIVER ERRADO ADMITA O ERRO**

Admitir o erro enobrece, admita o erro de coração e enfatize. Se caso for, compense a pessoa como forma de boa-fé.

**A GOTA DO MEL**

Ser eficiente na gentileza, usar bem as palavras. Ver o lado bom da situação e depois expressar.

**COMECE SENDO AMIGAVEL**

Na reclamação olhar pelo ponto de vista do reclamante e tente fazer com que a pessoa diga sim.

Realizar perguntas até receber um sim.

**A VALVULA DE SEGURANÇA PARA LIDAR COM RECLAMAÇÕES**

Faça perguntas, deixe as pessoas contarem algo.

Encoraje as pessoas a iniciarem e terminarem suas histórias.

Ter informações sobre o local e a história envolvida.

Apenas mencione suas realizações quando perguntarem.

Deixe a pessoa falar no maior tempo da conversa.

**COMO CONSEGUIR COOPERAÇÃO**

Perguntar necessidades e desejos.

Pergunte as ideias para melhorias e tornar a pessoa parte do processo, além de fazer se sentir importante no processo.

Deixe a pessoa sentir que a ideia e dele.

**UMA FÓRMULA QUE VAI FAZER MARAVILHAS POR VOCÊ**

Durante uma discussão nunca esqueça que os outros podem estar totalmente errados.

Descubra a razão e entenderá seus atos.

Se interesse pela causa, capture com empatia seus pontos de vistas.

Aprender a observar o ponto de vista da outra pessoa.

**O QUE TODO MUNDO QUER**

Compreender a situação, usando de meios mais amenos para determinado resultado. Ex.: unhas no piano.

As pessoas estão sedentas por compaixão, demonstre diante de suas ideias e desejos.

**UM APELO QUE TODOS ADORAM**

Para mudar as pessoas apele para motivos nobres.

Entender com a pessoa o que deveria ser feito ou deveria fazer.

Deixar bem claro que a pessoa é a maior autoridade no assunto.

Ter o máximo de informação sobre a pessoa.

**O CINEMA FAZ. A TV FAZ. POR QUE VOCÊ NÃO FAZ TAMBÉM?**

Ser vibrante, usando a dramática.

Enfatizar usando emoção cria credibilidade.

**DRAMATIZE SUAS IDEIAS**

Estimular a competição, o prêmio é o desejo da superação.

Tornar empolgante e satisfatório o desejo ao prêmio.

**SE PRECISAR APONTAR DEFEITOS, COMECE DESTA FORMA**

Iniciar com elogios facilita a compreensão do que deve ser melhorado.

**COMO FAZER CRITICAS E NÃO SER ODIADO**

Trocar, “mas” por “e”.

**FALE PRIMEIRO SEUS PROPRIOS ERROS**

Antes da crítica mencione seus erros.

**NINGUÉM GOSTA DE RECEBER ORDENS**

Comece com:

* Talvez você queira considerar a possibilidade
* Acha que tal item pode funcionar
* Talvez de fizéssemos de outro modo

São técnicas para ajudar a cooperar e sentir-se importante. Fazer perguntas em vez de ordens.

**NÃO DEIXE NINGUÉM CONSTRANGIDO**

Jamais fazer a pessoa passar vergonha, salientar que houve erro por falta de experiência, nunca diminuir a pessoa.

**COMO ESTIMULAR A PESSOA A ALCANCAR O SUCESSO**

“O elogio é a luz do sol para o espirito humano”

Reconhecer com sinceridade e elogiar com pureza.

Apontar as qualidades da pessoa.

**DE UMA REPUTAÇÃO AO CACHORRO**

Dar uma reputação para a pessoa seguir, ou seja, colocar nela algo que deva defender para manter a sua importância.

**FACA COM QUE O ERRO SEJA FACIL DE CORRIGIR**

Transforme o erro em facilidade para ter a solução.

Encorajar a tentar de novamente, mostrando os benefícios de não desistir.

**FAÇA O OUTRO SE SENTIR FELIZ POR FAZER AQUILO QUE VOCÊ QUER**

Dar importância para a pessoa que fez o que você pediu.

Criar recompensas atrativas para que as tarefas sejam feitas.

Passar uma responsabilidade maior para a pessoa exercer, onde há erro, a pessoa vai cuidar como se fosse o chefe.

1. Seja sincero. Não prometa nada que não possa cumprir. Esqueça os benefícios próprios e concentre-se nos benefícios que a pessoa terá.
2. Saiba exatamente o que quer que o outro faça.
3. Exerça simpatia. Pergunte a si mesmo o que o outro quer.
4. Reflita sobre os benefícios que a pessoa terá ao fazer o que você sugere.
5. Compare os benefícios com os desejos da pessoa.
6. Mostre os benefícios em cumprir a tarefa.