

Brian Tracy e Ron Arden

O PODER DO CHARME

*Como se tornar uma pessoa
interessante e irresistível*



SEXTANTE

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	7
CAPÍTULO 1 – O que é charme?	9
CAPÍTULO 2 – Charme em ação	11
CAPÍTULO 3 – O que o charme pode fazer	14
CAPÍTULO 4 – Como encantar qualquer pessoa	16
CAPÍTULO 5 – A mágica de ouvir	20
CAPÍTULO 6 – Encantando uma mulher	25
CAPÍTULO 7 – Encantando um homem	28
CAPÍTULO 8 – Charme de dentro para fora e de fora para dentro	31
CAPÍTULO 9 – O poder da atenção	36
CAPÍTULO 10 – O primeiro sinal: contato visual	39
CAPÍTULO 11 – O segundo sinal: <i>flick</i>	42
CAPÍTULO 12 – O terceiro sinal: inclinações de cabeça	45
CAPÍTULO 13 – O quarto sinal: aprovação com a cabeça	47
CAPÍTULO 14 – O quinto sinal: linguagem corporal	50
CAPÍTULO 15 – O sexto sinal: linguagem corporal a evitar	54
CAPÍTULO 16 – O sétimo sinal: incentivos vocais	58
CAPÍTULO 17 – O oitavo sinal: incentivos verbais	59
CAPÍTULO 18 – Praticando o charme com os amigos	61
CAPÍTULO 19 – Cuidado ao dar conselhos	64
CAPÍTULO 20 – O poder da escuta paciente	66
CAPÍTULO 21 – Seja rápido para sorrir e se mostrar bem-humorado	68

CAPÍTULO 22 – Seja rápido para elogiar	71
CAPÍTULO 23 – Use o princípio “aja como se...”	74
CAPÍTULO 24 – O que você diz e como diz	79
CAPÍTULO 25 – Olhar para o lado	82
CAPÍTULO 26 – A arte de falar devagar	84
CAPÍTULO 27 – A eloquência do silêncio	88
CAPÍTULO 28 – Interjeições em excesso matam o charme	90
CAPÍTULO 29 – Encante as pessoas com a voz	92
CAPÍTULO 30 – Seja um “conversador” fascinante	95
CAPÍTULO 31 – Conduza a conversa	97
CAPÍTULO 32 – Faça o dever de casa	99
CAPÍTULO 33 – Mantenha a bola no campo do adversário	103
CAPÍTULO 34 – Não “mate o ponto”	105
CAPÍTULO 35 – Acerte o passo com o interlocutor	108
CAPÍTULO 36 – A prática leva à perfeição	111
CAPÍTULO 37 – Transforme habilidade em arte	113
CAPÍTULO 38 – Agora você tem de fazer!	115
CAPÍTULO 39 – Esbanje charme	117
 Um capítulo de brinde: o poder do charme ao telefone	 119
 Sobre os autores	 126

INTRODUÇÃO

*Para chegar ao topo, você só precisa ter charme.
O charme é feito de tudo e de nada, da vontade
incontida, do olhar, do andar, das proporções
do corpo, do som da voz, dos gestos tranquilos.
Não é necessário, de forma alguma, ser bonito;
só é indispensável ter charme.*

Sarah Bernhardt

Oitenta e cinco por cento do seu sucesso nos negócios e na vida pessoal será determinado pela sua capacidade de comunicação. A “inteligência social”, ou a habilidade para interagir, conversar, negociar com as pessoas e persuadi-las é a forma de inteligência mais respeitada e bem remunerada que você pode ter. Tenha certeza: *essa inteligência pode ser desenvolvida.*

Você pode aprender a ser uma pessoa calorosa, amigável, adorável e charmosa. Basta praticar alguns dos métodos de comunicação e técnicas utilizados pelas pessoas mais influentes e eficientes do mundo de hoje.

Os “segredos” dos grandes comunicadores não são segredos – são simplesmente métodos comprovados de interação, que tor-

nam os outros abertos e receptivos às suas mensagens. Se você os utilizar, as pessoas ficarão mais dispostas a ser influenciadas por você, a comprar o que você lhes oferecer e disponíveis para relacionamentos sociais e profissionais. Elas pensarão em você em termos positivos.

Sua capacidade de ser aquela pessoa encantadora e agradável de quem os outros facilmente gostam provavelmente vai lhe abrir mais portas do que qualquer uma de suas qualidades. Quanto mais as pessoas gostarem de você e tiverem pensamentos agradáveis a seu respeito, mais vão desejar vê-lo, ouvi-lo e estar em sua companhia.

Repetimos aos ouvintes das nossas centenas de palestras e às milhares de pessoas que treinamos: “A mercadoria mais valiosa no mundo não é ouro nem diamante – é charme.” O conceito que os outros têm de você, o que eles pensam e falam a seu respeito, é seu patrimônio – pessoal e profissional – mais valioso. É o resultado da impressão que você deixa nas pessoas quando estão na sua companhia.

Aprendendo as simples verdades a respeito do charme e praticando as técnicas que vamos lhe ensinar aqui, você poderá melhorar incrivelmente a eficácia e o prazer de interagir com as pessoas. Dessa forma, será mais bem-sucedido em todos os setores de sua vida.

CAPÍTULO I

O que é charme?

*Quando John F. Kennedy sorria,
ele conseguia encantar um pássaro
a ponto de fazê-lo cair do galho.*
Seymour St. John

Preste atenção na descrição de charme feita por uma pessoa que inicialmente resistiu ao seu efeito e depois sucumbiu:

... Ele causava uma reação imediata em todos os que conhecia... exalava calor humano. Parecia realmente interessado em você, sem se preocupar se você gostava dele. Não sei ao certo quanto disso era genético e quanto tinha sido adquirido ao longo do tempo. Tudo o que sei é que fiquei, naquele breve momento do encontro, totalmente encantado por um homem com quem eu não concordava e de quem nem esperava gostar.

Essas observações foram feitas pelo orador profissional Mark Sanborn, ao conhecer o presidente Bill Clinton. É bom saber que quando falamos de charme, não estamos nos referindo à educação à mesa, à boa aparência ou ao modo de vestir. O charme

verdadeiro é algo muito mais profundo e vai além da aparência. É a habilidade que algumas pessoas têm de criar uma ligação extraordinária que faz com que as outras, na sua presença, se sintam excepcionais. O charme nos atrai, e reagimos emocionalmente a ele de forma quase instintiva.

Já nascemos com charme?

Você pode estar pensando que o charme é uma característica nata – azar de quem não nasce com ela!

Nós também pensávamos assim. Mas depois de muitos anos de pesquisas, experiências e ensinamentos no campo da arte e da comunicação interpessoal, nos convencemos do contrário.

É inquestionável que algumas pessoas têm um charme natural, o que é uma vantagem. Mas charme não é um ingrediente místico encontrado nos genes. É o resultado do uso de habilidades específicas que a maioria desconhece. O que significa que se pode aprender a ter charme.

Nas páginas seguintes, você vai descobrir como se tornar uma pessoa carismática, atraindo e influenciando aqueles que encontrar.

Ferramentas para encantar

De agora em diante, pense em charme como uma qualidade de personalidade e uma habilidade que você pode desenvolver ao fazer coisas que as pessoas charmosas fazem.

CAPÍTULO 2

Charme em ação

*Charme: graça sedutora
própria de pessoa que agrada,
cativa ou mesmo deslumbra.*

Nos anos 1970 Ron Arden tomou consciência do poder do charme. Um amigo de Los Angeles deu uma festa para o casal Ivan Berold e Maryanne, recém-chegados da África do Sul. Ivan era um bonito ator que ficara seu amigo durante o tempo em que fizera teatro naquele país. Ron compareceu com sua mulher, Nicky.

Ron fala do poder da fascinação

Em certo momento da festa, vi Nicky conversando com Ivan e percebi que minha querida mulher, normalmente uma pessoa de bom senso, parecia absolutamente fascinada. Sentindo um ciúme irracional, eu me aproximei rapidamente.

Na volta para casa, perguntei a Nicky o que a deixara tão fascinada por Ivan, a ponto de quase hipnotizá-la.

Depois de pensar um pouco, ela respondeu:

– Enquanto conversávamos, foi como se nós dois estivéssemos encerrados em um casulo. Parecia que ninguém mais existia no mundo. E ele me ouvia como se cada palavra que eu dissesse fosse muito importante, como se tudo merecesse sua total atenção.

Pensei a respeito e me dei conta de que ela estava absolutamente certa. Ivan mostra essa mesma qualidade com qualquer pessoa. Ele irradia charme o tempo todo. Por isso, atrai homens e mulheres.

Um interesse inicial levou Ron a essas regras simples

Embora isso tenha acontecido há mais de 20 anos, lembro-me de tudo como se fosse ontem. Como diz minha querida Nicky, parece que meu interesse pelo charme nasceu naquele dia.

E o interesse cresceu. Comecei a estudar e a identificar os tipos de comportamento das pessoas charmosas. Conversei com muitas delas para ter ideia de como se sentem em relação ao impacto que causam. Uma das coisas fascinantes que descobri foi que as pessoas charmosas têm grande prazer em dar prazer aos outros.

Comecei a resumir o que aprendi em lições claras e úteis, para estabelecer regras simples e técnicas de fácil entendimento, aprendizagem e utilização.

Brian Tracy e eu treinamos com sucesso muitas pessoas para usarem essas habilidades no campo social e profissional. Agora é sua vez de aprender a administrar a dinâmica do impacto de sua presença. Quando descobrir como utilizar o poder do charme, terá à disposição um dos mais valiosos elementos para o sucesso: como fazer as pessoas se sentirem importantes.

Ferramentas para encantar

Pense na pessoa mais charmosa que conhece. Observe seu comportamento e tente identificar o que ela faz para encantar a todos. Preste atenção no efeito de seus atos sobre os outros e use o que observou e aprendeu para se tornar, do seu próprio jeito, charmoso, persuasivo e admirável.

CAPÍTULO 3

O que o charme pode fazer

O charme é cativante. Assim como as pétalas de uma flor se abrem para o calor e a luz do sol, nós também nos abrimos para o encantamento do charme. O charme age como o Grande Ímã, que nos puxa para sua fonte magnética.

Thokoza, uma sábia do século XX

As pessoas charmosas normalmente conseguem ser ouvidas e acabam obtendo as melhores oportunidades. São perdoadas em situações nas quais outros seriam crucificados. As pessoas confiam-lhes segredos que não contariam a ninguém, sempre lhes dão o benefício da dúvida e se desdobram para agradá-las. Você provavelmente conhece alguém assim.

Sentindo-se muito importante

Se você já foi alvo do irresistível poder do charme, sabe do que estamos falando. Uma pessoa que desenvolveu essa qualidade faz com que você se sinta especial. Ela demonstra gostar de você e valorizar sua opinião. Quando estão juntos, você tem toda a sua

atenção. Parece não existir mais ninguém por perto. Ela faz você se sentir a pessoa mais fascinante e importante que já conheceu. E o fato é que, dessa forma, consegue trazer à tona o que você tem de melhor.

Pense no *poder* que tem alguém capaz de fazer você se sentir maravilhoso a respeito de si mesmo. É quase ilimitado! Grandes líderes políticos alimentam esse poder, também cultivado por homens de negócios e por artistas. Pois saiba que ele está ao seu alcance e, quando o obtiver, as recompensas logo chegarão.

Ferramentas para encantar

Decida hoje que você quer desenvolver o poder do charme e colocá-lo em prática nos seus relacionamentos. Essa tomada de decisão é a primeira etapa do processo.

Meça seu “coeficiente de charme”. Dê a si mesmo uma nota de 1 a 10 em relação ao charme que acredita ter. Peça a um conhecido e a um amigo que lhe deem uma nota – esta será a medida *verdadeira*.

Agora você está pronto para começar a se transformar em uma pessoa genuinamente charmosa.