



Técnicas para fazer com que as pessoas gostem mais de mim

O Adriano chega ao trabalho e nunca cumprimenta os colegas com "bom dia". Ele parece estar sempre de mau humor, além de nunca estar disposto a conversar com seus colegas sobre as tarefas que serão feitas.

Será que as pessoas se sentem à vontade para iniciar uma conversa com ele? Isso pode não ser bom para o Adriano e, talvez, ele esteja perdendo oportunidades. Por exemplo, ele pode deixar de ser convidado para uma festa na casa de um colega da empresa ou, sendo mais pessimista, pode perder promoções no trabalho. O Adriano é muito bom do ponto de vista técnico, mas ele não gosta de interagir com as pessoas.

Agora vamos fazer um exercício prático. Busque na sua memória, uma pessoa que você admira, marcante na sua vida - é válido uma pessoa da sua infância, uma referência no esporte ou alguém que você admira por ter superado alguma dificuldade na vida. Conseguiu escolher uma pessoa? O Adriano refletiu e lembrou-se do Gustavo, um amigo da época do colégio.

O Gustavo era um jogador de futebol incomparável, fazia muitos gols, e conquistou a admiração de todos por sua disciplina e vontade de jogar bem. Ele queria ganhar todos os prêmios possíveis. O Gustavo era muito popular, todos queriam ser amigo e sempre o cumprimentavam na escola. Todos também queriam vê-lo jogar.

Por que o Gustavo veio à mente do Adriano? Porque os dois são amigos até hoje, mas o Adriano considera que o Gustavo continuou sendo uma pessoa simples. Ele não se tornou jogador profissional, por preferir seguir a carreira de engenheiro. Assim como o Adriano entende os motivos que o fazem admirar seu amigo, você sabe por que escolher a pessoa que admira? Veremos se eles têm alguns pontos em comuns.

O Adriano pensou: "Todo mundo gosta do Gustavo porque ele é muito gente boa!" Porém, o que significa ser alguém "gente boa"? Aquilo que nos faz gostar de uma pessoa pode parecer óbvio: você deve considerá-la uma boa pessoa, atenciosa, amistosa, educada, simpática e outras características que considere positivas.

São pontos relevantes. Mas também há características mais discretas e sutis que exercem um efeito enorme sobre a forma como somos percebidos pelas pessoas. A maioria das seguintes dicas são pequenas técnicas que você pode implementar todos os dias. Elas poderão parecer insignificantes - ou até mesmo bobas -, mas dê a elas uma chance. De repente, você pode se tornar mais popular. Preparado?

A primeira coisa que o Adriano se lembra do Gustavo é que ele tem a incrível capacidade de se lembrar o nome das pessoas. Sempre que alguém falava oi para ele, o Gustavo respondia: E aí, Bruno, tudo bem? ou Estou bem, e você Adriana? Será que o Gustavo é uma daquelas pessoas com dons incríveis? Vamos combinar que a gente pode demorar mais tempo do que gostaríamos para recordar nomes, não é verdade? Mas o Gustavo tinha essa incrível capacidade.

Agora você imagina como as pessoas se sentiam na época do colégio quando o Gustavo respondia a pessoa pelo nome? "Nossa, ele sabe meu nome!"

O Adriano não se lembra se o Gustavo decorava ou que ele fazia exatamente, mas o ponto é: as pessoas estão mais preocupadas com as suas coisas e o que importa é como eu me sinto, o que eu faço e assim por diante. Agora imagina: num mundo corrido, onde as pessoas cada vez mais querem ser admiradas, alguém que é super admirado conversa com as pessoas e as chama pelo nome... Isso faz com que elas se sintam especiais, lembradas. Seria essa a fórmula de sucesso do Gustavo?

Outra coisa que o Adriano se lembrou foi do dia em que o time do colégio disputou uma final de campeonato regional. Os estudantes estavam em peso na torcida, tudo era festa até que terminou o jogo. O time que o Gustavo jogava perdeu e

a decepção foi geral. A maioria pensou de quanto eles jogaram tão bem e perderam logo na final da disputa?

Sabe qual foi a reação do Gustavo? Se você acha que ele ficou chateado, saiba que acertou, mas ainda assim ele tentava consolar seus colegas de time, falava que o esporte é assim mesmo. Um dia ganhamos e no outro aprendemos, e quando ele falava essa frase carregava um sorriso sincero.

Como seres humanos, nós usamos a interação social como uma ferramenta de feedback. Quando alguém oferece um enorme sorriso repleto de autenticidade, uma certa felicidade é transmitida sem que se perceba. Se a sua atitude positiva ilumina o dia de alguém, essa pessoa vai te adorar por isso.

Outra importante característica que o Gustavo tinha é que diferente do João, outro jogador do time de futebol, que gostava de dar ordens: Mario você marca o Ale, Ricardo você fica na zaga... O Gustavo preferia perguntar: Quem fica na lateral direita? Na lateral esquerda? Na zaga? Resultado: quando o Gustavo perguntava, as pessoas tinham a chance de escolher, no caso do João parece que as coisas eram impostas, e vamos combinar que nem todos gostam de cumprir ordens, ainda mais tratando-se de algo mais informal.

Então se o João pedisse um conselho para o Gustavo sobre como ele poderia agir melhor com seus colegas do time, o que você acha que ele diria?

O Gustavo acredita que nós podemos obter o mesmo resultado com uma pergunta ao invés de mandar. O resultado pode ser o mesmo (jogar na lateral, por exemplo), mas o sentimento e atitude do indivíduo pode variar muito, dependendo da sua abordagem.

Então o João pode substituir “Eu preciso que vocês marquem aqueles jogadores, não dêem espaço para eles, senão eles vão fazer gol.” por “Vocês acham que podem marcar esses jogadores? Seria uma grande ajuda “. Isso pode fazer muita diferença porque as pessoas querem se sentir parte do todo e não simplesmente alguém que está ali para fazer algo qualquer.

Outra coisa que o Gustavo fazia que despertava o respeito das pessoas é que ele era muito humilde. Já conversou com alguém presunçoso? Parece que essa pessoa é sempre a melhor de todas, que tudo o que ela faz é impecável, para não falar perfeito... E vamos combinar que por mais que uma pessoa tenha muitas virtudes, ainda assim ela vai ter defeitos, o que é extremamente natural.

Voltando ao exemplo do Gustavo, ele tinha o hábito de pedir conselhos, justamente por ser uma pessoa humilde.

Pedir conselhos a alguém é surpreendentemente uma boa estratégia para fazer com que as pessoas gostem de você. Pedir conselhos mostra que você valoriza a opinião da outra pessoa e demonstra respeito. Todo mundo gosta de se sentir necessário e importante. Quando você faz alguém se sentir melhor sobre si mesmo, ela certamente vai acabar gostando de você por isso.

Então que tal incorporar essas atitudes no nosso dia a dia?

Sempre que tivermos oportunidade, que possamos:

- Lembrar os nomes das pessoas.
- Sorrir.
- Não dar ordem, e sim fazer sugestões através de perguntas.
- Pedir conselhos.

Essas atitudes podem demonstrar que você tem real interesse nas pessoas, que você liga para o que elas pensam e é uma maneira também de você conviver melhor com elas, independente do ambiente em que você estiver.

