

Técnicas para fazer com que as pessoas gostem mais de mim

Transcrição

[00:00] Este é o Adriano. Tecnicamente ele é excelente, trabalha muito bem sozinho com o computador, mas quando precisa se relacionar com os colegas de trabalho, ele trava. Sempre está com uma fisionomia séria, o que faz com que os outros se afastem dele, por pensar que ele está mal-humorado. Todo mundo evita falar com ele. Isso é bom?

[00:42] Ele começou a fazer essa reflexão justamente porque percebeu oportunidades que foram perdidas, desde a mais simples, como um churrasco na casa dos colegas em que não foi convidado, até perder oportunidades de promoção, porque como ele vai resolver problemas sem a capacidade de se relacionar com a equipe?

[01:36] Vou convidar você e ele a fazerem um exercício prático. Busque nas suas memórias alguma pessoa que foi referência na questão de se relacionar com as pessoas, ser otimista. Pode ser um esportista, um colega de trabalho, um professor, um líder. No caso do Adriano, ele se lembrou do Gustavo, que estudou com ele no colégio e jogava futebol como ninguém. Todo mundo queria ser amigo dele. O Gustavo era praticamente o rei do colégio.

[02:26] O Gustavo e o Adriano são amigos até hoje. Por mais que ele jogasse futebol muito bem, o Gustavo decidiu ser engenheiro. O Adriano começou a pensar em como o Gustavo é legal. Mas o que é ser legal? Quais as características da pessoa que te fazem gostar dela?

[03:06] No caso do Gustavo, tem uma característica muito legal que é lembrar o nome das pessoas. Imagine ele falando com os outros no colégio. Quando alguém está disposto a lembrar de você, do seu nome, como você está, isso gera uma alegria em quem foi lembrado.

[03:50] Uma das características mais legais que o Gustavo tem é justamente se relacionar com as pessoas. O Adriano ficou pensando em como ele faz isso. Muitas vezes o Gustavo simplesmente prestava atenção. Outra coisa que o Adriano lembrou foi que uma vez teve um campeonato em que a escola deles chegou até a final, mas o time perdeu. O Gustavo ficou decepcionado, mas tentava consolar os colegas, sempre sorrindo. Por mais que ele tivesse ficado chateado, ele tinha ânimo para conversar com os colegas. E o sorriso dele era autêntico. Quando percebemos algo sincero, ficamos mais confortáveis.

[06:00] O Gustavo é um dos principais jogadores do time, mas também tinha o João. O João é alguém que gosta de dar ordem. Era meio chato, porque ninguém gosta de ficar recebendo ordens. Ele também precisa melhorar suas habilidades. Se ele tem um perfil mandão, quais as chances das pessoas fazerem as coisas bem feitas? Precisamos pensar em como nos comunicarmos melhor. Se o João pedisse um conselho para o Gustavo, o que o Gustavo diria para ele? Talvez que ele poderia experimentar abordagens amigáveis, porque as pessoas estão tentando se divertir.

[08:15] O Gustavo tem esse jogo de cintura muito afluído. Quando você precisar ter uma liderança, de repente decidir quem vai fazer o quê, como você pode fazer? Você pode perguntar quem pode fazer. Damos assim oportunidade para as pessoas tomarem iniciativa.

[08:52] Outra característica muito legal que o Adriano lembrou é que o Gustavo é muito humilde. Quando falamos de pessoas humildes, lembramos que são pessoas abertas a pedir feedbacks, a perguntar o que ela pode fazer de diferente. Quando nos deixamos mais abertos para receber a opinião do próximo, geramos mais empatia. É muito mais fácil conversarmos com pessoas humildes do que com pessoas presunçosas. O caso do Gustavo é diferente. Ele sempre tem a postura de se aproximar dos outros e pedir opiniões.

[10:38] No caso do Adriano, quando ele começar a pensar no que ele pode fazer para se aproximar das pessoas, ele vai pensar na história do Gustavo. Sempre na medida do possível, lembre o nome das pessoas. Eu concordo que é difícil, mas tente. Depois, sorria. Isso é fundamental. Quando sorrimos, parece que estamos mais dispostos, nos aproximamos mais das pessoas. Não dê ordens, faça sugestões. Por último, peça conselhos. Sempre que você tiver a oportunidade, seja humilde, pergunte o que as pessoas fariam, esteja de mente aberta.