

Truques Para Você Desenvolver seu Poder de Persuasão

Um pouco de poder de persuasão pode ajudá-lo a conseguir muita coisa mais rápido. Pode até mesmo significar a diferença entre sucesso e falha, e significa mais chances de executar o que você deseja livremente.

Se você deseja ganhar mais apoio e respeito dos outros, sejam seus clientes, chefes, colegas ou amigos, é importante saber como persuadir pessoas. A parte boa é que você não precisa nascer um mestre da persuasão.

Essa habilidade pode ser aprendida e é possível treinar para influenciar e motivar os outros a fim de resolver problemas e atingir metas. Veja abaixo uma lista com as melhores técnicas de persuasão e saiba como convencer alguém melhor do que todos.

Preocupe-se em ter um bom momento inicial

A primeira impressão importa, sim. Pelo menos é isso que Robert Cialdini explica em seu livro [Influência](#). Ele é um pesquisador reconhecido da Psicologia e nesta obra fala sobre como é possível conseguir um “sim” antes de ter que pedir qualquer coisa.

É por isso que devemos nos preocupar tanto com a primeira impressão. É durante os primeiros momentos de um encontro que você forma um campo para pedir algo e conseguir uma resposta positiva.

Ele explica que a melhor forma de conseguir uma boa primeira impressão é construindo confiança. Mas não precisa pedir para o outro confiar em você: encontre maneiras de conquistá-la,

despertando o instinto das pessoas.

No livro, ele conta a história de um vendedor de detectores de fumaça que em todas as vendas fingia esquecer algo no carro e pedia permissão para ir buscar. Assim que a pessoa permitia, ela estava dizendo um “sim” para ele e automaticamente confiando. Assim, ele conseguia fazer mais vendas que a média.

A técnica de Jake traz uma importante lição: a confiança é um instinto humano primário e encontrar maneiras de aumentá-la vai afetar a influência que você exerce em uma pessoa.

Mudanças na comunicação promovem avanços

“Se você quer mudar o mundo, mude a metáfora” Essa é uma lição importante, vinda do mitologista e escritor [Joseph Campbell](#). É extremamente valiosa quando o assunto é aumentar o seu poder de persuasão.

Por exemplo, um experimento mostrou que os médicos que são expostos a palavras agressivas são mais propensos a tratar seus pacientes de maneira dolorosa. Em outro caso, os funcionários que recebem anotações em papéis com fotos de atletas ganhando uma corrida são mais propensos a lutar por resultados ambiciosos.

Preparar nossas mentes com palavras e imagens que criam uma associação positiva de que estamos lutando por alguma coisa, faz com que seja mais fácil para nossos cérebros passarem da metáfora para a realização desejada.

Descubra a geografia da influência

Ainda nas técnicas de persuasão de Robert Cialdini: o lugar em que você está e as pessoas que o cercam no momento em que tenta persuadir fazem diferença.

O próprio Cialdini escreveu algumas partes do livro em casa e na universidade. Quando lia o resultado, percebia que o que escreveu em casa era mais despojado e no estilo de seus leitores. Isso porque na universidade estava cercado por prédios intimidadores e colegas com muitas conquistas acadêmicas.

Por isso, quando for realizar uma reunião muito importante, garanta que seja em um lugar que irá favorecer o seu poder de persuasão. E esse princípio não precisa ser utilizado apenas nesse sentido – procure observar lugares e pessoas que o fazem mais produtivo e feliz.

Ou seja, esse princípio chamado de ‘Geografia da Influência’ se revela de maneiras diferentes em sua vida. Palavras, imagens e lugares podem criar associações e levar a mudanças previsíveis.

Conheça os 6 princípios da influência

Essa dica é do outro livro de Robert Cialdini, [As Armas da Persuasão](#). Segundo ele, “Influenciar pessoas não é mágica, é ciência”. Ou seja, nós não decidimos nada, usando a lógica, coletando o maior número possível de informações. Pelo contrário, a nossa mente trabalha com base em 6 princípios, visando agilizar o processo de decisão.

Cialdini explica que “cada princípio é analisado em sua capacidade de produzir nas pessoas um tipo singular de consentimento automático e impensado. Ou seja, uma disposição em dizer “sim” sem pensar primeiro.

Os seis princípios são:

1. Reciprocidade: é muito mais fácil conseguir o “sim” quando mostramos para as pessoas que elas vão receber

algo em troca.

2. Empatia: faça os outros gostarem de você e se identifiquem por acharem traços de personalidade em comum.
3. Autoridade: se quiser ganhar influência, mostre que é especialista na área.
4. Prova social: as pessoas olham para o que os outros estão fazendo e copiam. Para persuadir, mostre como há pessoas fazendo ou comprando aquilo.
5. Escassez: quando mostramos que algo está acabando, mais gente quer. É por isso que muitos produtos populares lançam versões limitadas.
6. Consistência: a maioria das pessoas gosta de mostrar consistência entre seus comportamentos passados e presentes. Influencie o comportamento dos outros comparando suas ações atuais com as passadas.

Preste atenção à sua linguagem corporal

Segundo Nicholas Boothman, autor do livro [Como Convencer Alguém em 90 Segundos](#) e outras obras que ensinam a [como lidar com as pessoas](#), é preciso se preocupar com o que a sua linguagem corporal está falando.

Você deve demonstrar segurança. Mantenha uma postura ativa, um semblante alegre mas com segurança. Faça contato visual e tenha atitudes positivas, que irradiem uma energia positiva. Aprenda mais sobre [linguagem corporal no trabalho](#).

Aprenda as três fases de uma boa negociação

Nicholas Boothman também ensina uma fórmula chamada de KFC. A sigla quer dizer:

- K: Know what you want/Saiba o que você quer.
- F: Find out what you're getting/Observe o resultado obtido.
- C: Change what you do until you get what you want/Mude até você atingir o resultado desejado.

Ou seja, para realmente ter poder de persuasão você deve aplicar técnicas de tentativa e falha. Com o tempo, você vai aprendendo a realizar melhores negociações e ficando especialista nisso. Comece testando até achar o resultado certo para cada situação.

Treine para afinar suas habilidades de negociador

Algumas coisas só se aprende com experiência. E para chegar lá você precisa saber quais habilidades mais vão favorecê-lo. Em [Never Split the Difference](#), escrito por Tahl Raz e Chris Voss, esse último ex negociador do FBI, os autores explicam quais são essas habilidades:

- Saber quais são as hipóteses e variáveis de cada situação
- Conseguir estar presente no momento
- Evitar suposições reunindo o maior número de informações
- Ser emocionalmente flexível, sabendo separar as impressões que vêm da emoção daquelas que são reais
- Ser positivo e saber demonstrar isso nas atitudes

Procure trabalhar cada uma dessas habilidades para aumentar cada vez mais seu poder de persuasão.

Entenda como os relacionamentos se formam

Jack Shafer, autor de [Manual de Persuasão do FBI](#) (muitas técnicas de persuasão vêm de lá, não é apenas coincidência!),

você precisa entender de onde vêm as relações para saber como persuadir as pessoas.

Para sistematizar, ele divide em 4 blocos, os “blocos da amizade”:

- Proximidade: pessoas que passam muito tempo juntas têm mais chance de se aproximarem.
- Frequência: quanto mais encontros em determinado período de tempo, mais chance de aproximação.
- Duração: representa quanto tempo esses encontros duram. Quanto mais tempo, mais influência uma pessoa tem sobre a outra.
- Intensidade: mostrar que você se importa com a outra pessoa aumenta a intensidade da relação.

Utilize essa lógica para construir relacionamentos duradouros e saber quando influenciar.

Aumente seu poder de persuasão

Conhecer técnicas de persuasão em vendas, negócios e relacionamentos não é sempre uma questão de “levar vantagem”, mas de saber lidar melhor com as outras pessoas. Aprendendo a aumentar seu poder de persuasão, você vai começar a ouvir mais e melhor, ler as pessoas e compreender qual é sua real necessidade e intenção.

Confira os livros que citamos neste texto:

[Influência](#) – Robert Cialdini

[As Armas da Persuasão](#) – Robert Cialdini

[Como Convencer Alguém em 90 Segundos](#) – Nicholas Boothman

[Never Split the Difference](#) – Tahl Raz e Chris Voss

[Manual de Persuasão do FBI](#) – Jack Shafer

Leia ou ouça o microbook dessa obra por aqui mesmo!

[Manual de Persuasão do FBI](#)

Não deixe de ler os microbooks de cada uma dessas obras incríveis no [app 12min](#). Você com certeza vai aprender mais sobre técnicas de persuasão e como aplicá-las em todas as partes da sua vida.

As versões em áudio também estão disponíveis e você pode ter o 12min à mão todo o tempo com os aplicativos para Android e iOS. [Baixe agora!](#)