



Estando na docência há muitos anos, verifico uma situação sempre presente quando os alunos tem que defender um TCC, uma tese ou apresentar um trabalho. A mesma coisa vejo no dia a dia quando o garçom não sabe conversar com o cliente, o convidado não sabe como iniciar uma conversa com outros convidados e até em um encontro casual com outras pessoas: o que falar, qual assunto abordar, falar de você ou do outro? Muitos travam nesta hora, ou pior, começam a falar de si, sempre na primeira pessoa e o resultado é que a conversa se torna enfadonha, desinteressante e curta. Tudo isso por não saberem realmente como CONVERSAR com as pessoas.

Bem, para conversar você tem, é óbvio, que falar com as pessoas e aí vem a tona um de nossos maiores medos já comprovados cientificamente: FALAR COM O PÚBLICO.

Você sabia que 41% das pessoas tem mais medo de passar por essa situação do que medo de cachorro (11%), problemas financeiros (22%), doenças (22%), morte (19%)? E agora, como ter uma conversa agradável com as pessoas sem deixar que o medo tome conta de seu corpo? E o que falar para a conversa se tornar interessante?

Vou contar um segredo para você: as pessoas estão interessadas primeiramente nelas mesmas, não em você! Essa informação possibilita a você à base na qual desenvolver sua conversa no relacionamento com as pessoas. Isso também proporciona poder e habilidade no tratamento com os outros.

Quando você conversar com as pessoas descubra o assunto de maior interesse possível para elas e fale sobre isso. E qual o assunto mais interessante possível para elas? ELAS MESMAS! Falando com seu interlocutor a respeito dele próprio, ele ficará profundamente interessado e extremamente fascinado. Ele ficará com uma boa impressão sua por ter feito isso!

Falando com as pessoas sobre elas mesmas, você estará trilhando o caminho certo, tendo a natureza humana como sua aliada. Se você falar com as pessoas sobre você, você estará trilhando o caminho errado, tendo a natureza humana como sua adversaria.

Deixe essas palavras fora do seu vocabulário: “EU, MEU, MINHA, MIM”.

Substitua-as por apenas uma, a mais forte palavra falada pela língua humana: “VOCÊ”.

Por exemplo:

“Isso é para VOCÊ”,

“VOCÊ será beneficiado, se VOCÊ fizer isso”,

Isso irá agradar SUA família”, “VOCÊ terá muitas vantagens”, etc.



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Se você desistir do prazer de falar sobre VOCÊ e abrir mão do uso das palavras “EU, MINHA, MEU, MIM”, a força de sua personalidade, o seu vigor pessoal e influência serão grandemente aprimorados. Reconhecidamente é difícil fazê-lo e isto requer prática, mas a recompensa faz valer a pena.

Outro modo interessante é fazer com que as próprias pessoas falem sobre elas. É muito mais fácil elas falarem sobre si mesmas do que falar sobre qualquer outro assunto. Se você conduzir os outros aos assuntos relacionados a elas mesmas, elas irão gostar muito de você. Comece com perguntas simples como estas:

- “Como está sua família?”.
- “Como seu filho está se saindo no novo emprego?”.
- “Aonde sua filha casada está morando?”.
- “Há quanto tempo você está na empresa?”.
- “Esta é sua cidade natal?”.
- “O que você acha de.....?”.
- “Você gostou da viagem?”.

Muitos de nós não somos interessados nos outros porque permanecemos ocupados pensando e falando sobre nós mesmos. Você deve lembrar-se de que o importante é os seus ouvintes gostarem de suas observações e assuntos discutidos, e não de você. Então quando conversar com os outros, converse sobre eles e faça-os falarem sobre si mesmos.

AQUI ESTÁ COMO SER UM CONVERSADOR MAIS INTERESSANTES. COMECE AGORA MESMO. ME FALE DE VOCÊ!

Leia esse e outros artigos no meu site www.augustolima.com.br e curtindo a fanpage www.facebook.com/augustocerimonial.