



Atire a primeira pedra quem não gostaria de se sentir importante, de ser reconhecido e admirado no meio de muitos. Se você que prestigia o que escrevo gostaria de sentir isso, e aqueles que lhe escutam? Eles também querem se sentir importantes. Você sabe como fazer isso? O que você ganharia fazendo o outro se sentir importante?

O traço principal do gênero humano, uma particularidade que você e todo mundo tem, tão forte que faz com que os homens façam as coisas que fazem, boas e más, é o desejo de ser **IMPORTANTE**, o desejo de **SER RECONHECIDO**. Assim, para ser hábil nas relações humanas, esteja certo de fazer as pessoas se sentirem importantes. Lembre-se de que quanto mais importante às pessoas se sentirem, mais elas irão **CORRESPONDER ÀS SUAS EXPECTATIVAS**. Simples assim.

Todos querem ser tratados como um **ALGUÉM ESPECIAL** e isso é a base para o hábito oriental de “guardar a fisionomia alheia”. Ninguém quer ser tratado como o “mais um”, e quando esse indivíduo é ignorado ou rebaixado, ele está sendo tratado exatamente assim.

Tenha em mente, os outros são importantes para eles mesmos, quanto você é para você. O uso deste detalhe é uma das chaves para uma relação interpessoal de sucesso. Atente para algumas orientações de como demonstrar reconhecimento às pessoas e fazê-las sentirem-se importantes:

#### ESCUTE-AS:

- Recusar escutar as pessoas é certamente o modo mais certo de fazê-las sentirem-se pouco importantes e nada mais do que um outro qualquer.
- Numa conversa, quanto mais você escutar o que a outra pessoa tiver a lhe dizer, mais interessante você será, além de ser considerado como um “bom papo”, e portanto, muito mais apreciado.
- Um bom ouvinte tem uma grande vantagem em relação a um bom conversador no sentimento das pessoas. Isto é porque um bom ouvinte sempre permite a outra pessoa escutar o melhor conversador do mundo em sua própria opinião: **ELA MESMA**.
- Há poucas coisas no mundo que irão ajudá-lo mais do que tornar-se “um bom ouvinte”.



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

---

- Olhe para a pessoa que está falando: já que está escutando, por que não olhar?
- Incline-se sobre seu interlocutor e escute com interesse: isto parecerá como se você não quisesse perder uma única palavra.
- Faça perguntas: isto faz com que a outra pessoa perceba que você a está escutando. Perguntar algo demonstrará um sentimento de lisonja de sua parte.
- Envolve-se no assunto e não interrompa: não mude de assunto até que a outra pessoa o tenha esgotado por completo, ainda que você esteja ansioso para falar sobre a outra coisa.
- Use as palavras da outra pessoa “VOCÊ” e “SEU”: se você usar “EU, MEU, MINHA”, você estará trocando o centro da atenção da outra pessoa para você. Isto seria conversar, e não escutar.

## APLAUDA E CUMPRIMENTE-AS:

- Quando elas merecerem

## USE SEUS NOMES TÃO FREQUENTEMENTE QUANTO POSSÍVEL:

- Chame as pessoas por seu nome e elas irão adorar você. Nosso nome na boca de outra pessoa faz-nos sentir importante e reverenciados.

## ESPERE UM MINUTO ANTES DE RESPONDER A ELAS:

- Isto lhes dá a impressão de que você pensou sobre o que elas disseram e que vale a pena pensar sobre isso.

## TENHA CONSIDERAÇÃO PELAS PESSOAS QUE ESPERAM PARA VÊ-LO:

- Se elas tiverem que esperar, informe-as que você sabe que elas estão esperando. Isto significa tratá-la com consideração.



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

---

## PRESTE ATENÇÃO A TODOS NUM GRUPO:

- Não apenas no líder ou em quem está conduzindo as conversas. Um grupo consiste em mais de um.

Atentando para essas orientações, as pessoas com quem conversa lhe acharão cada vez mais uma pessoa importante e interessante e vão querer, sempre que possível, estar em sua companhia.

E tudo começou com você fazendo o outro se sentir importante.