



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Já participei de eventos em que o coordenador (assessor de eventos ou cerimonialista, como queiram denominar) do mesmo chamou a atenção publicamente de um colaborador de forma ríspida e grosseira na frente de outros colaboradores e dos clientes. Ele não se tocou a imagem que estava passando tanto para sua equipe como para aqueles que o tinham contratado. Ele também desconhece o impacto psicológico na autoestima e no comprometimento para o trabalho a partir daquele momento para o colaborador que foi chamado a atenção.

Outro fato que também já me chamou a atenção é: quantas vezes você já não se viu na situação de estar falando e não estarem lhe dando atenção ou viu outra pessoa passando pelo mesmo constrangimento? E quando você se dedicou e se entregou tanto por uma tarefa ou trabalho e ninguém reconheceu seu esforço, embora fosse sua obrigação? Qual o efeito de um elogio e uma atenção verdadeira nesta hora para sua autoestima e vontade de trabalhar mais?

ATENÇÃO, AFIRMAÇÃO e ADMIRAÇÃO fazem qualquer um se sentir melhor. Da próxima vez que entrar em contato com uma pessoa, dê a ela atenção exclusiva durante os primeiros segundos. Afirme o valor dela e demonstre sua admiração de alguma forma. Então observe o que vai acontecer. Você se surpreenderá com a reação positiva. E, se tiver problemas em manter o foco no outro em vez de em si mesmo, as palavras de William King podem ajudá-lo: "Um fofoqueiro é aquele que fala sobre OUTRAS PESSOAS. Um chato é aquele que fala sobre ELE MESMO. E um interlocutor brilhante é aquele que fala SOBRE VOCÊ". Fofoqueiro, chato ou interlocutor brilhante: em qual dessas categorias você quer ser enquadrado?

Entenda que todos precisam de um estímulo de vez em quando. Usar os primeiros segundos de um encontro ajuda a motivar as pessoas a ser e fazer o seu melhor. Jamais subestime o poder das palavras de incentivo. Aprenda que:

- Motivação ajuda as pessoas que sabem o que devem fazer... a fazê-lo!
- Motivação ajuda as pessoas que sabem quais compromissos devem assumir... a assumi-los!
- Motivação ajuda as pessoas que sabem quais hábitos devem abandonar... a abandoná-los!
- Motivação ajuda as pessoas que sabem qual caminho devem seguir... a segui-lo!



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

MOTIVAÇÃO torna possível realizar o que você deve realizar. Um dos grandes efeitos da regra dos primeiros segundos é que ela também traz benefícios para quem a aplica. Não é possível ajudar o próximo sem ajudar a si mesmo. Se quiser que os outros se sintam bem consigo mesmos e felizes sempre que o virem, pratique a regra dos primeiros segundos e lembre-se:

- Aqueles que nos valorizam nos ATRAEM.
- Aqueles que nos diminuem nos AFASTAM.

E não é sinal de fraqueza permitir que os outros saibam que você os VALORIZA. É sinal de SEGURANÇA e FORÇA. Quando você é honesto sobre sua necessidade de ser ajudado, específico no que diz respeito ao valor que os outros agregam e capaz de reunir os outros ao seu redor para fazer algo maior do que você mesmo, todos saem ganhando.

Pesquisas já demonstraram há muito tempo que, quando as pessoas se sentem úteis, é muito mais provável que sejam produtivas e criativas. Na verdade, estudos com gêmeos de valores de QI semelhantes demonstram que o desempenho dos dois varia bastante quando estão em ambientes muito diferentes: um estimulante (no qual sabem que são necessários e valorizados) e o outro não. A pessoa que se sente necessária apresenta, conseqüentemente, um desempenho melhor.

E a maneira mais direta de conquistar as pessoas é elogiá-las - afirmar seu valor de maneira sincera e significativa. Se quiser fazer com que elas se sintam valiosas, você precisa dominar essa habilidade elementar. E é essencial que saiba elogiar tanto na frente dos outros quanto cara a cara. Por quê? Porque, quando um elogio feito em PARTICULAR se torna PÚBLICO, ele aumenta de valor automática e drasticamente. Siga essa regra: ELOGIE em publico; CRITIQUE em particular e de forma construtiva.

Uma afirmação é a confirmação de uma verdade que você fixa no coração de uma pessoa.



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Quando elogia a atitude de alguém, você a reforça e a torna mais consistente. Uma vez que reparou nessa pessoa de forma positiva, é mais provável que ela volte a demonstrar esse comportamento.

Pense na última vez em que recebeu um elogio na frente de alguém que era importante para você. Como se sentiu? Poucas coisas podem animar tanto uma pessoa quanto um elogio sincero.

JÁ ELOGIOU E DEU ATENÇÃO A ALGUÉM HOJE? QUE TAL FAZER ISSO AGORA. O DIA SÓ ESTÁ COMEÇANDO!