

Influenciar Pessoas!

*“O livro **Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas** de Dale Carnegie era o livro de cabeceira de minha mãe... Pelo visto não influenciou somente a vida dela. Estou aqui.”*

Gilclér Regina

O aluno sai hoje da faculdade sabendo muito sobre sua área de atuação, mas nada como vender o “seu peixe”, isto é, sua imagem, seus serviços.

Mas ele já pode ir treinando... Já começa a desenvolver **sua marca** na universidade e ali mesmo, colegas com quem interage serão futuros clientes, parceiros de negócios e até patrões. Começa o exercício do **marketing pessoal**.

O **marketing pessoal** não deve estar fundamentado na aparência e sim na capacidade de deixar uma impressão forte de vantagens e melhorias na mente das pessoas influenciadas.

Apesar de que a maioria das contratações ainda acontece por indicação de alguém, mesmo esta tem forte influência do seu marketing pessoal. **A empresa prefere as referências.** É a hora de sua rede de relacionamentos funcionar.

Para negócios, exatamente a mesma coisa, o que definirá o sucesso é proporcional ao tamanho de sua rede de relacionamentos e influências.

O futuro é o presente que quero viver os meus dias... Só que quando o futuro chega, descubro que meus colegas tiveram a mesma ideia que a minha, atuam na mesma profissão, mesma cidade...

Neste caso é preciso juntar sua formação, **sua capacidade criativa** de ampliar a base do seu negócio, **sua rede de relações** e **suas vantagens competitivas**.

Em certa ocasião um jovem me questionou sobre os conselhos que eu teria dado a turma, mostrando a importância *de fazer um estágio*, *pegar um emprego de nível mais baixo* para mostrar serviço e aprender o negócio, essas coisas...

Ele se disse indignado porque acabara de se formar em **Administração** e que eu estava denegrindo a profissão. Ora, eu também sou formado com muito orgulho em **Administração**. Perguntei a ele em quantos empregos já havia trabalhado. Ele me respondeu que nunca tinha trabalhado. Então eu respondi que até aquele momento ele era **administrador de coisa nenhuma**.

Chega um momento que é preciso conciliar a teoria com a prática e o resultado disso pode ser um longo e duradouro sucesso, *uma carreira continuada*.

Entra aí uma grande dose do **exercício do sucesso** dentro do quadro de influenciar pessoas que é a **humildade**.

A **arte de influenciar pessoas** é despertar o entusiasmo dentro de você e a partir de seu jeito de ser, despertar o entusiasmo entre seus amigos, sua família, seus colegas de trabalho, seus clientes, todas as pessoas.

O **grande desafio** de um líder é **motivar pessoas**, buscar cooperação, comandar sem provocar ressentimentos

O **melhor jeito** de construir um bom marketing pessoal é interessar-se verdadeiramente pelas pessoas, ter um sorriso autêntico, *não custa nada e cria muito*, e várias outras pequenas regras como lembrar o nome do outro – o nome de alguém é o som mais doce em qualquer idioma.

Uma forma muito sutil e marcante de ser um **“bom papo”** é ser um **bom ouvinte**. *Deus te deu dois ouvidos e uma boca*. Essa é a relação principal que faz as pessoas **correrem prá você ou de você**.

Pense nisso, um forte abraço e esteja com Deus!

Gilclér Regina, Escritor, Palestrante com reconhecimento internacional.
Contato: 44-3227-0697 gilcler@gilclerregina.com.br