

UM GUIA PARA O SEU SUCESSO PESSOAL E PROFISSIONAL

MANUAL DE COMUNICAÇÃO PERSUASIVA

*Como aumentar sua influência com
técnicas comprovadas*

Não
Disponível
para venda

PROF. DANILO MOTA



PERSUASÃO E UM POUCO DE HISTÓRIA

Olá, Prof. Danilo Mota aqui e é um prazer ter você aqui comigo nesse conteúdo, que pretende ser um guia, um manual estritamente focado na sua melhoria em termos de comunicação. Eu estudo e aplico técnicas de oratória, influência e persuasão há mais de 10 anos e tenho propriedade para falar que se as ferramentas forem aplicadas de forma correta, vão gerar resultados incríveis para você em qualquer contexto em que estiver. Se tiver interesse em saber mais sobre a minha jornada, vou deixar um texto breve abaixo sobre isso.

Sou filho de pais separados e vim de uma infância muito difícil, em muito por causa da grande timidez e dificuldade em me comunicar. Sempre fui o aluno que não queria chamar atenção, que não queria resolver exercícios no quadro.

Pois bem. O tempo foi passando e a dor aumentando. Quanto mais eu crescia, via que se não interagisse com as pessoas, jamais conseguiria resultados na vida.

O ponto de virada veio quando decidi, através do incentivo da minha então namorada e agora esposa, a fazer a faculdade de Administração.

O segundo ponto de virada acontece quando um professor de psicologia me emprestou um livrinho chamado Autoestima. Depois disso, decidi que cuidar da parte interna, do meu autoconhecimento, iria me ajudar a superar meus entraves.

Decidi então, tomar três atitudes:

- Ser protagonista da minha vida.
- Me concentrar nos meus pontos fortes.
- Investir em conhecimento

O resultado de toda essa jornada de conhecimento, eu compartilho com as ferramentas de comunicação nesse ebook. Boa Leitura!

Sumário

Conceito de persuasão	4
Princípios de persuasão	8
Caráter	9
Construindo confiança	10
Carisma	11
Linguagem corporal	14
Linguagem verbal	17



CONCEITO

Persuasão x Influência

A influência, que vem antes da persuasão, é o processo. Ou seja, trabalhar com influência pode gerar o convencimento, que é a persuasão.

Quando usada eticamente, a capacidade de influenciar os outros mostra-se um instrumento poderoso de um líder. Se usada com descuido, pode destruir sua credibilidade.

"Persuadir..."

...significa conseguir ser
suficientemente relevante
para o outro a ponto de
influenciar sua forma de
pensar ou agir"
Juliet Erickson



"A razão não é o melhor guia na hora de saber se estão nos convencendo ou nos manipulando. Quando somos manipulados, nós o sentimos no estômago; quando nos convencem, é no coração."

Juliet Erickson



Cerca de 40% de uma decisão se baseia em fatos, provas, oportunidades; os outros 60% dependem do grau de compreensão, confiança e empatia com a pessoa ou com a ideia, ou ainda com a empresa que estas representam.

Qual
é o maior erro
ao tentar
convencer
alguém que
ninguém
nunca te
contou?

O maior erro de é tentar fazer a pessoa ver as coisas pelo *seu* modo de ver.

Princípios de persuasão: Gere relacionamentos!

1o - Construa confiança

2o - Invista no seu carisma

3o - Trabalhe sua linguagem corporal

4o - Construa sua linguagem verbal

Vamos começar falando sobre o processo de Construir confiança. E dentro disso, temos a questão do caráter...



CARÁTER

É A MEDIDA ENTRE O QUE VOCÊ DIZ QUE VAI FAZER E O QUE REALMENTE FAZ!



Se você é coerente e faz o que fala, você terá uma grande vantagem e começará a gerar confiança!

Viva aquilo que você prega!

CONSTRUINDO CONFIANÇA

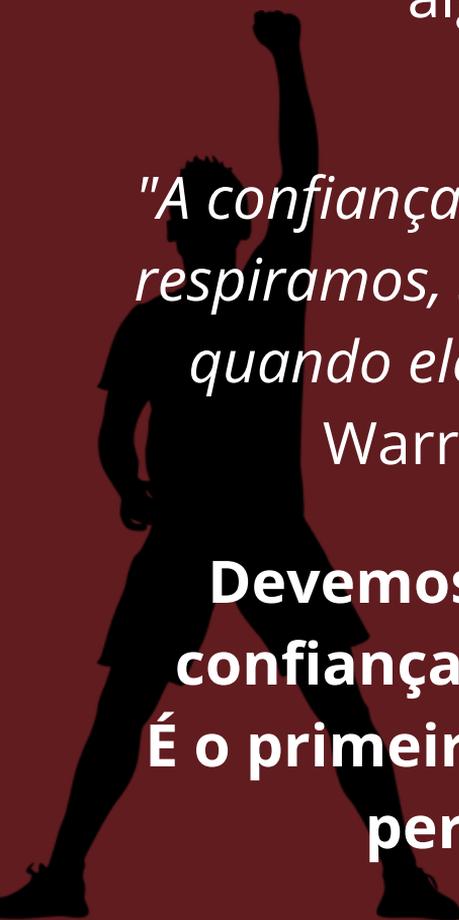
Confiança é saber o que
esperar do outro.

Tem a ver com
previsibilidade, esperança de
que podemos acreditar em
alguém.

*"A confiança é como o ar que
respiramos, só sentimos falta
quando ele está ausente"*

Warren Buffet

**Devemos trabalhar a
confiança diariamente.
É o primeiro passo para a
persuasão**



CARISMA

UM PODER À PARTE

GERANDO PRIMEIRAS IMPRESSÕES

Como ser uma pessoa mais carismática e influente

Em qualquer situação, as pessoas com mais carisma conseguem mais resultados na carreira e conseguem influenciar mais.

Existe uma ciência da simpatia e do carisma, e a conclusão é que quem tem essas qualidades vão mais além do que ter mais amigos, ganhar mais ou conseguir mais negócios.

Uma pesquisa do *Australia Journal of Psychology* descobriu que as pessoas mais amáveis são mais propensas a manter seus empregos – não devido a habilidades técnicas ou devido ao talento, mas devido à sua simpatia!

Por quê? Porque pessoas simpáticas são mais fáceis de trabalhar, são ótimas em equipes e levam as pessoas a trabalhar com elas sem problemas.



Além dos conceitos de linguagem corporal que serão falados nas próximas páginas, para gerar primeiras impressões positivas, você deve:

1. Sinalizar:

Sinalize que você gosta das pessoas ou de alguém.

Diga isso com mais frequência.

É simples: se você quer ser uma pessoa carismática ou simpática, seja simpático!

2 . Goste mais das pessoas:

Após o passo #1, agora quanto mais você gostar de gostar, mais gostado será!

Sim, os humanos são engraçados. No momento em que sabemos que alguém gosta de nós, gostamos mais deles também.

3. Destaque suas semelhanças

Quando você quiser gerar uma imagem de que é uma pessoa que merece a confiança das pessoas, procure estabelecer com o interlocutor a sua semelhança com a dele.

Isso é comum, mas as vezes fazemos sem perceber, como é o caso de quando perguntamos se aquela pessoa tem um irmão chamado "José" por exemplo. Se ela diz que sim, falamos: *"Ah, eu já trabalhei com ele. É um ótimo profissional."*

4. Seja verdadeiro nas relações

De nada adianta parecer semelhante, mas não entregar o que promete.

Senão, a sua credibilidade vai cair e aí você vai ser acusado de mal caráter!



Uma ferramenta muito
poderosa chamada

LINGUAGEM CORPORAL

Seu corpo fala mais alto do que a sua voz. Combine as ferramentas de linguagem corporal com o que foi falado sobre Carisma. Os seus resultados serão incrivelmente melhorados!

LINGUAGEM

CORPORAL

Ter uma linguagem corporal adaptada ao contexto em que você está, é um dos requisitos para a influência.

A seguir, algumas coisas que você deve fazer de imediato para aumentar a sua performance através da linguagem não-verbal:



Postura ereta



**Mãos sempre à
mostra e
gesticulando**

LINGUAGEM CORPORAL



Contato visual



Sorriso



Aperto de mão firme

**Postura sempre
voltada ao seu
interlocutor**



LINGUAGEM VERBAL

O que é como falar



Pessoas persuasivas:

- Falam devagar;
- Falam de forma objetiva;
- Fazem pausas durante sua fala;
- Fazem ênfases em palavras que querem destacar;
- Usam pontos quando estão ouvindo, dizendo: *"Certo..."*; *"Você pode falar mais sobre isso..."*; *"E..."*;
- Fazem mais solicitações: *"Preciso de sua ajuda"*; *"Acho que você é a pessoa certa para o que eu estou precisando..."*.



Estamos finalizando e quero te agradecer pelo seu interesse nesse conteúdo. Se esse material te ajudou, compartilhe-o com um amigo.

A influência e a persuasão são processos de aprendizagem.

Portanto, tem sempre algo mais a ser aprendido.

Se você é uma pessoa que tem ambição de crescimento na vida, **ofereço a você uma vaga no meu curso de Influência e Linguagem Corporal.**

Esse curso não é um evento, é um movimento!

Se você está comprometida(a) com a mudança e quer fazer parte de um novo momento da sua história através das ferramentas de comunicação, acesse o botão abaixo e inscreva-se agora mesmo!



Quero Saber Mais...

**Continue acompanhando
meus conteúdos através do
Blog Supere
Desafios Clicando aqui.
Me encontre também nas
redes sociais:**



facebook.com/professordanilomota



instagram.com/professordanilomota



Linkedin.com/professordanilomota



Youtube.com/professordanilomota

Muito obrigado!