



# Truques psicológicos para aumentar seu poder de persuasão

Que tal um pouco mais de persuasão em sua  
atitude? Nós encontramos alguns truques  
que podem ajudar você

Para vendedores, persuasão faz parte do jogo.

Antes de mais nada, você precisa persuadir seus clientes de  
que seu produto é o que eles precisam, depois acabar  
persuadindo no preço e muitas vezes isso se repete em vários  
níveis dentro das empresas.

O vendedor que nunca teve um desafio de persuasão com um  
cliente não pode estar fazendo um trabalho com vendas.

## [Truques psicológicos para aumentar seu poder de persuasão](#) from [Agendor](#)

Além disso, todos nós precisamos convencer pessoas em algum momento: podemos querer convencer nossas namoradas (e namorados) a algo, um filho, um pai, um parente ou até mesmo um amigo de fazer alguma coisa.

Mágicos e outros treinadores estão usando **técnicas de persuasão** ocultas e truques de manipulação que raramente são óbvios.

O único problema é que eles não estão dispostos a revelar esses segredos e, por isso, precisamos recorrer a outros truques que podem ser tanto ou mais eficazes.

Escolher suas palavras com cuidado pode ser uma enorme vantagem. Mas a linguagem corporal e outras técnicas podem ajudar você a entregar sua mensagem ou apresentar o seu caso de maneira muito mais eficaz.

Aqui estão 7 truques que você deve ter em mente quando quiser ser um profissional mais persuasivo.

### **#1. Use a inteligência emocional**

Muitas pessoas não percebem que a inteligência emocional não é uma capacidade inata que devemos ter, mas sim uma maneira de reconhecer, entender e gerir as emoções.

Martin Luther King Jr. e seu redator Clarence Jones sabiam disso muito bem. Foi uma combinação inteligente de indignação, razão, raiva e esperança.

Basta refletir sobre as emoções que eles despertaram quando se pronunciaram, quando ele disse que uma terra que **transpira com o calor da opressão** poderia ser **transformada em um oásis de liberdade e justiça**.

Em situações normais, você vai demonstrar sua inteligência

emocional, mostrando consciência social por estar consciente das emoções e sentimentos das pessoas com quem você está lidando.

Isso ajuda você a sentir empatia e a mostrar que você vê de onde eles estão vindo. Ele ajuda você a construir um relacionamento e um vínculo mais forte, que são elementos essenciais no processo de persuasão.



Um toque de inteligência emocional pode ser muito importante para torná-lo mais persuasivo.

## **#2. Use a linguagem corporal de forma eficaz**

Albert Mehrabian é professor emérito de psicologia na Universidade da Califórnia e ele tem feito uma extensa pesquisa sobre comunicação não verbal.

Seu trabalho mostra que quando as palavras não conseguem **convencer ou persuadir**, a linguagem corporal ganha o dia e será a forma mais eficiente de comunicação.

Por isso é importante prestarmos atenção à maneira como nós ficamos, sentamos, falamos, usamos contato visual e como nos comportamos diretamente.

Imagine tentar persuadir alguém com os braços cruzados, sem contato com os olhos ou murmurando algo impreciso.

É óbvio que a pessoa vai notar muito mais a sua linguagem corporal e não será nem persuadido e nem convencido.

### **#3. Prefira contato cara-a-cara**

Você pode ficar tentado a usar um e-mail ou um telefonema para tratar de coisas delicadas. Mas quando se trata de ser mais persuasivo, nada é melhor do que o contato cara-a-cara.

Fale com a pessoa pessoalmente em vez de usar o telefone. Também é um ótimo exercício.

Na política, existem muitos estudos que mostram que o contato humano é o método mais eficaz de todos para persuadir as pessoas a votarem em um candidato ou uma causa.



Prefira os encontros pessoais. Eles são as melhores

maneiras de convencer as pessoas.

## #4. Aprenda o poder do toque

Existem muitos estudos sobre como o poder do toque pode influenciar e persuadir as pessoas nas relações pessoais ou no negócio.

Existem **estudos de investigação sobre os compradores** que foram tocados, passaram mais tempo nas lojas e compraram mais.

Tocar torna as pessoas mais abertas aos pedidos e mais propensas a serem persuadidas. Enquanto isso é algo poderoso, você precisa estar ciente de que alguns costumes culturais e religiosos podem considerar isso uma intrusão.

## #5. Saiba escutar ativamente

Pessoas persuasivas não são grandes oradoras, mas sim grande ouvintes. Isso funciona muito, por que se você quer persuadir, deve primeiro descobrir como as pessoas vão aceitar a sua ideia ou solicitação.

Então, tem que descobrir se existem quaisquer obstáculos, objeções ou dúvidas. Quando conhece bem o outro lado, você está em uma posição muito mais forte.

## #6. Fale na velocidade certa

Em um estudo feito pela Universidade de Michigan, os pesquisadores descobriram que **a velocidade da fala é um grande fator na persuasão**, e muitas vezes acaba sendo negligenciado.

A velocidade ideal da fala é de cerca de 3,5 palavras por segundo, que é algo moderadamente rápido.

Além disso, as pessoas que unem isso a 4 ou 5 pausas por minuto são mais bem sucedidos do que os outros.

Falar rápido demais pode soar como algo suspeito, enquanto falar lento demais pode ser algo pedante ou menos inteligente.

Além disso, os pesquisadores descobriram que ser muito animado e entusiasmado estava fora de questão em muitos casos.



Escutar é a melhor maneira de entender as pessoas e entender como convencê-las.

## **#7. Seja flexível**

Se você está tentando convencer alguém a fazer algo, pensar como você ou comprar de você, está ciente dos enormes benefícios que a flexibilidade pode trazer.

Podemos aprender com as crianças, que sempre têm uma lista de atitudes que podem fazer para ajudá-las a conseguir o que querem.

Elas podem usar o costumeiro, como chorar, ficar de mau-humor, suplicar, negociar e até mesmo fazer charme até que você ceda e dê o que eles querem.

Os pais sempre dizem não, que é muitas vezes ineficaz. A lição que podemos aprender com isso é que precisamos de **uma abordagem mais flexível** no que tende ao nosso comportamento

quando o assunto é persuasão.

## **Comece a colher os benefícios de uma postura mais persuasiva**

Ser mais persuasivo vai torna-lo um profissional melhor e mais bem sucedido. Se você chegou até aqui, deve ser exatamente isso que está procurando.

Você também poderá colher **os benefícios da persuasão na sua vida** como um todo, nos seus relacionamentos familiares, fraternais e afetivos.

Além de conseguir que as pessoas façam o que você quer, será visto como um influenciador, e esse é o tipo de pessoa que todos querem ter por perto.