

INFLUÊNCIA E PODER

Influência e poder andam lado a lado. Há dois tipos de poder no mundo: posicional e pessoal. Poder posicional depende da posição que você ocupa em determinado contexto. O presidente de uma empresa tem mais poder que o vice-presidente, assim como o major, no quartel, tem mais poder que o capitão. Já o poder pessoal é aquele que a pessoa carrega consigo 24 horas por dia, aonde quer que vá.

Poder pessoal não depende de cargos, títulos ou posição social, hoje, é importante, tem todas as mordomias referentes ao cargo que ocupa, é bem recebido em todos os lugares... Será que ele continuará sendo importante quando deixar esse cargo? Será que continuará gozando de regalias? Depende! Se todo o seu prestígio for devido apenas ao poder posicional, ele o perderá quando perder o cargo.

A grande sacada é conquistar poder pessoal. O próprio poder profissional, para ser atingido, depende do poder pessoal. Não é só com competência que se consegue subir na vida, mas também com influência, sabendo mostrar aos outros que você é competente.

O poder pessoal depende da sua capacidade de comunicar-se eficientemente para atingir seus objetivos, ou seja, depende da sua capacidade de influenciar outras pessoas por meio da comunicação.

Imagine-se numa tarde de domingo, passeando na pracinha de um bairro distante daquele em que você mora. Ninguém o conhece. Você aproxima-se da banca de jornal ao mesmo tempo em que outra pessoa, que também não faz parte dos clientes habituais daquele jornaleiro, e ambos pedem o mesmo jornal ao mesmo tempo. Só há um exemplar do jornal na banca. Você quer cedê-lo à outra pessoa assim como ela também não está disposta a cedê-lo a você. Para quem o jornaleiro venderá o jornal? –Àquele que tiver mais poder pessoal, não tenha dúvida!

TIPOS DE LINGUAGEM

Tanto os conceitos quanto os preconceitos sobre os mais variados assuntos, os quais foram codificados em nossa mente durante a infância ou a adolescência, podem ser modificados pela linguagem, desde que saibamos utilizá-la.

Se você disser que a sala está quente por exemplo, isso não modifica em nada a condição de sala. Se ela estava quente, continuará quente. Já se você pedir para alguém abrir a janela, pois a sala está quente, alguma ação poderá ser gerada. Você não apenas dirá, como solicitará alguma coisa.

Declaração, assim como solicitação, é um tipo de linguagem que gera ação, mas é preciso ter autoridade para utilizá-la. Se um homem e uma mulher comparecerem diante de mim para se casar, eu os mandaria procurar um juiz, pois não tenho autoridade para isso. Um juiz, porém, poderia declará-los marido e mulher. E, mesmo que no minuto seguinte à declaração do juiz um deles dissesse que mudou de idéia, a declaração feita pelo juiz já teria mudado a realidade jurídica daquelas duas pessoas, tornando-as marido e mulher. E para mudar essa condição, só mesmo uma nova declaração do juiz em um processo de divórcio.

Vendedor precisa saber usar desses dois tipos de linguagem, pois tanto a solicitação quanto a declaração, se usadas inadequadamente, podem trazer prejuízos. A primeira, se malfeita, pode impedir que uma venda se realize; a segunda, se feita por quem não tem autoridade para fazê-la, pode gerar sérios conflitos.

Um vendedor declara ao cliente: “Pode comprar sossegado... Se não gostar da compra, volte aqui que eu devolvo o seu dinheiro”. Se ele estiver autorizado a adotar esse procedimento, ótimo. Mas se não torcer para que o cliente goste da compra, pois do contrário...

Declaração pressupõe a existência de autoridade e a partir do momento em que é feita, gera compromisso. Portanto, saiba até onde vai sua autoridade e não assuma compromissos com o cliente se não os puder cumprir.

O que é solicitar, exatamente?

Solicitar é pedir. Quando se fala em pedir, muitas pessoas associam a algo negativo, como se quem pede fosse, necessariamente, inferior a quem vai atender ao pedido. Todavia, solicitar é algo inerente à natureza humana; é um recurso de que dispomos para que nossas necessidades sejam satisfeitas. O bebê chora quando

sente fome, solicitando alimento. Mas, à medida que cresce, passa a ter necessidades mais complexas do que essa, assim como passa a ter recursos mais sofisticados para satisfazê-las. É a utilização desse recursos o que faz a diferença no poder pessoal de cada um.