

Especialista ensina a seduzir no trabalho e nas relações pessoais

Renata Reif

Desvinculada do romantismo e do sexo, a sedução é uma poderosa aliada para atingir objetivos nos negócios e no dia a dia. Veja dicas para melhorar sua capacidade sedutora

A sedução não se restringe apenas à conquista amorosa. A arte desempenha também um importante papel nas relações familiares e sociais e pode ser um fator decisivo para ter mais sucesso no âmbito profissional. Se pode ser assim tão decisiva, como dispor dessa capacidade de encantar o outro com o objetivo de fazer prevalecer o próprio interesse?

Getty Images



Sedução nos negócios e no dia a dia: além da ideia de romantismo

Na opinião do cientista político e professor da ESPM Heni Ozi Cukier, investir no autoconhecimento e identificar as próprias habilidades é o primeiro passo para seduzir. Quem não pretende ir tão a fundo, dando início a uma terapia ou um acompanhamento com "coach", como sugere, pode fazer o exercício de olhar para dentro de si.

Faça o teste e descubra: seu estilo de sedução romântica é eficiente?

"É preciso reconhecer qualidades, admitir fraquezas e observar padrões repetitivos sem fazer julgamentos. É um processo, não acontece do dia para noite. Meditar também é uma ótima maneira de se conhecer", continua o professor, que atualmente ministra um curso intitulado "A arte da sedução nos negócios e no cotidiano" na Casa do Saber. Portanto, é essencial ter disposição para a busca e para o crescimento. "Uma pessoa acomodada dificilmente conseguirá seduzir".



Heni Ozi Cukier, cientista político e professor da ESPM: 'uma pessoa acomodada dificilmente conseguirá seduzir'

Conhecer o alvo, ou as pessoas a serem seduzidas, é outro aspecto fundamental do processo de sedução. E não requer muito esforço de um sedutor, que deve ser um observador nato e estar sempre atento ao contexto ao seu redor, reparando na forma como o outro se move e fala. "Ele está mais ligado no outro do que em si próprio", diz Heni.

O primeiro passo em direção à atenção ao outro é usar uma palavra mágica: o nome dele. De acordo com o norte-americano Dale Carnegie, morto em 1955, orador e autor de best-sellers sobre como influenciar pessoas, o próprio nome é o som mais doce e importante para uma pessoa. "O ser humano tem natureza egocêntrica", diz Heni.

"Pessoas muito bonitas não aprimoram técnicas para persuadir e se tornam menos sedutoras"

Carisma é uma das principais qualidades do sedutor e pode ser desenvolvida. Ao contrário do que se imagina, não se trata de um dom, nem é algo místico. "Tem a ver com a postura, presença, com a maneira que a pessoa se move", explica Heni. Sorrir com suavidade e demonstrar interesse no outro durante a conversa gera encantamento.

Mais do que a aparência, aliás, que pode até atrapalhar na hora de seduzir. "Pessoas muito bonitas não acham que precisam aprimorar técnicas para persuadir, e aí se tornam menos sedutoras. Beleza também gera inveja e preconceito". O especialista, no entanto, ressalva: "Se alguém for muito bonito e sedutor, ele está em vantagem".

Tem mais poder quem conta melhor uma história, e não quem tem mais dinheiro ou status. "Na era da informação, ou da saturação da informação, o discurso como forma de poder é crucial. Construir uma boa história é uma arte para poucos", diz Heni.

O que não fazer

Impossível seduzir sem saber quais são os comportamentos anti-sedutores. Mesquinha e crítica em demasia podem repelir as pessoas. "Afinal, ninguém quer ficar ao lado de alguém que é sufocante, moralizador, bruto, ou impaciente".

Influenciar é a palavra de ordem da psicologia da persuasão. Para exercer empatia, é preciso perceber o que o outro quer e sintonizar-se com quem quer influenciar. Uma vez que essas dicas sejam incorporadas na retórica, não é preciso mudar a personalidade ou melhorar a aparência para dominar o poder da sedução. O esforço do sedutor será mínimo e a resistência do seduzido vai diminuir.

Mas é necessário não se esquecer de que a linguagem corporal, ou não-verbal, diz muito. É possível fazer a leitura dos sentimentos e emoções de uma pessoa por meio de gestos e movimentos corporais. Ombros caídos, braços e pernas cruzadas indicam uma postura defensiva, de alguém que está fechado. Tiques nervosos como roer as unhas, bater mãos e pernas denotam nervosismo, bem como sorrir o tempo todo demonstra insegurança.

Para ter bons resultados em uma investida, adote algumas dicas de sub-comunicação. Toque a pessoa de vez em quando, dose o contato visual para não intimidá-la e reduza a velocidade dos movimentos, caminhando mais devagar. São práticas que ajudarão sua abordagem, seja na vida pessoal ou profissional.

O curso "A arte da sedução nos negócios e no cotidiano" começou em 27 de maio e vai até 1º de julho na Casa do Saber SP.

Fonte: IG/Comportamento. [Portal]. Disponível em: <<http://delas.ig.com.br/comportamento/2013-06-07/especialista-ensina-a-seduzir-no-trabalho-e-nas-relacoes-pessoais.html>>. Acesso em: 7 jun. 2013.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.