



## LAIR RIBEIRO

lair.ribeiro@gazetanews.com

Médico, com mestrado em cardiologia, e palestrante internacional, tendo se apresentado em mais de 20 países. É autor de vários livros que se tornaram best sellers.

# O nível de comunicação cérebro-cérebro - Parte I

**N**o artigo anterior, eu disse que para ultrapassar o nível de comunicação boca-ouvido deve-se convidar o cérebro a entrar no processo.

Quando, em um restaurante, você pedir ao garçom que lhe traga água mineral com gás, peça-lhe também que repita o seu pedido. Ao repetir, ele memoriza o pedido pelo tempo necessário para trazer exatamente o que você pediu. Isso se chama backtracking.

O backtracking funciona para muitas coisas. A telefonista da sua empresa, por exemplo, nunca mais vai anotar números de telefone errado se você orientá-la para que os repita antes de anotar.

### Cérebro-Cérebro

Aqui, as coisas começam a acontecer. A pessoa que fala e a que ouve estão em sintonia. Se nenhum sucesso profissional era possível no nível boca-ouvido, neste eles são sempre uma possibilidade, desde que você saiba atuar.

Saber atuar é saber colocar a outra pessoa no processo, fazendo com que o cérebro dela respon-



da na mesma sintonia que o seu. Existem três técnicas básicas para conduzir a comunicação do nível boca-ouvido para o nível cérebro-cérebro: chamar a pessoa pelo nome, apertar a mão dela com a mesma intensidade que ela aperta a

sua, e fazer-lhe perguntas abertas.

### Chamar a pessoa pelo nome

Está provado que o nosso nome provoca uma resposta imediata em nosso cérebro. Quando se

diz o nome de uma pessoa que está em coma, observa-se uma imediata resposta em algum de seus sinais vitais. Portanto, se quiser que uma pessoa participe ativa e favoravelmente da comunicação, trate-a sempre pelo nome. Se você tem dificuldade em memorizar nomes, faça o seguinte: não deixe de ler o próximo artigo, onde esse assunto será tratado.

- Quando for apresentado a alguém, escute o nome da pessoa e não apenas o ouça.

- Durante a conversação, repita o nome da pessoa, pelo menos, três vezes.

Existe uma forma prática de mostrar que essa repetição funciona, mas, por escrito, não tem o mesmo impacto. Aprenda como se faz e, depois, faça a experiência com alguém, pessoalmente:

Peça a uma pessoa que repita três vezes a palavra ema. Ela vai dizer: Ema. Ema. Ema. Em seguida, pergunte-lhe: Qual é o nome da clara do ovo? Com certeza, ela vai lhe responder: — Gema!

Ao repetir Ema três vezes, a pessoa criou a memória da pala-

vra. E de Ema para Gema...

Você pode usar essa técnica de memorização sempre que quiser obter um “sim” como resposta. É simples: antes de fazer a pergunta que você quer que seja respondida com um sim, pergunte três coisas que, necessariamente, serão respondidas com um sim. Depois que a pessoa tiver adquirido a memória do “sim”, você coloca a questão principal e receberá um “sim” como resposta.

- Faça associações com o nome da pessoa.

O cérebro aprende por meio de associações. Quanto mais você sabe, mais fácil se torna aprender coisas novas. Não se impressione com uma pessoa que fale oito idiomas. Se ela já falava sete, para falar um oitavo o esforço dela foi dez vezes menor do que o de quem sabe apenas um idioma e quer aprender um segundo. A existência de maior quantidade de material para estabelecer associações cria essas facilidades.

Continuaremos tratando do nível cérebro-cérebro no próximo artigo.



## Geralmente o leão corre atrás de quem dá motivos ou marca bobeira!



A tranquilidade de um Imposto de Renda bem feito custa menos do que você imagina!

## Income Tax na Business Choice!

20 anos de experiência na Flórida, com um grande diferencial:

### NUNCA TIVEMOS NENHUM CLIENTE AUDITADO!

Imposto de Renda | Abertura de Empresa | Contabilidade | Relatórios financeiros  
Relatórios anuais | Payroll | Auditoria, representação junto ao IRS  
Planejamento Tributário Brasil x USA | Abertura de empresas para compra de imóveis

**businesschoice**<sup>TM</sup>  
tax experts

954 782.1829 | BChoiceTax.com  
1369 East Sample RD, Pompano Beach, FL 33064