



Aula 4: todo contato é um contrato

Todo mundo é o seu cliente. Eu até brinco com a seguinte frase: “Todo contato é um contrato” ou pelo menos pode vir a ser. Quando você entende isso você começa a tratar as pessoas de uma maneira diferente. O fato de “não” precisar de alguém pode inconscientemente te fazer desmerecer essa pessoa e isso vai te impedir de **TRANSFORMAR O SEU CONHECIMENTO EM DINHEIRO**.



Não é porque você não destratou alguém que você tratou bem.

Quando você começar a ver todo mundo como o seu cliente, quando você começa a ver todo contato como um contrato, você começa a tratar as pessoas de uma maneira diferente. Só que eu não estou te mostrando isso para agir com segunda ou terceira intenção, mas sim para você entender e mudar a forma de conduzir a sua própria vida. **As pessoas precisam ser tratadas com respeito, carinho e atenção independente se elas vão comprar ou não o produto de você.** Independente se elas vão te gerar ou não bons frutos. Independente se é o seu patrão, seu cliente, seu colega de trabalho ou até mesmo um desconhecido, você tem que tratar todos bem!

TRATE AS PESSOAS COM EDUCAÇÃO. RESPEITE O OUTRO INDEPENDENTE DO SEU INTERESSE POR ELE.

Para tratar todas as pessoas com respeito, desde a pessoa que limpa a sua casa até a pessoa que compra a sua casa é um exercício diário. Pode até ser que você já seja alguém assim, mas não se apegue a isso, apenas pratique isso e se veja de um outro ângulo. Reflita:

Como que você trata as pessoas? Você trata as pessoas de maneira diferente? Ou você consegue tratar as pessoas igualmente com respeito e carinho?

Hoje as pessoas falam muito de networking, só que networking nada mais é do que um relacionamento. E o relacionamento só existe quando a gente trata as pessoas direito, com respeito independente se elas vão poder nos ajudar ou não. É isso que vai fazer você ter sucesso, crescer e subir para o próximo nível.

NETWORKING É SE RELACIONAR, É PRECISO SABER RESPEITAR PARA SE POSICIONAR.

Atividade

Escolha algumas pessoas que você convive e escreva a forma que você se relaciona com elas, desde o jeito que cumprimenta, como se sente quanto te pedem um favor e como é sua relação com cada uma dessas pessoas.

Obs.: saiba separar o tratar do gostar, claro que existem algumas pessoas que você possa ter mais intimidade e afinidade, mas isso não deve interferir no respeito que você deve ter com as pessoas que você não possui isso.

Escolha duas pessoas que estão acima de você e escreva como você os trata:

Empregado | Ex.: Chefe e outro acima

1

2

Empresário | Ex.: Dois maiores clientes

1

2

Escolha duas pessoas que estão no mesmo nível que você e escreva como você os trata:

Empregado | Ex.: Colegas de trabalho

1

2

Empresário | Ex.: Pessoas que têm negócios no mesmo nível que o seu

1

2

Escolha duas pessoas que estão “abaixo” de você:

Empregado | Ex.: Funcionários abaixo

1

2

Empregado | Ex.: Um funcionário e empresários menores do que você

1

2

Reflita como você trata os outros. Veja se você está fazendo acepção de pessoas, verifique e comece a mudar caso necessário. O seu resultado depende diretamente da forma que você lida com o mundo.