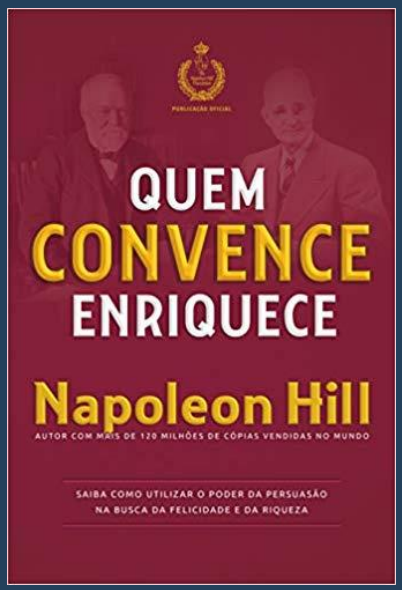


Quem Convence Enriquece

Quem Convence Enriquece
Ano de publicação: 2017
Autor: Napoleon Hill
352 páginas
Link para compra: https://amzn.to/33Y6xRv

"Quem Convence Enriquece", do original em inglês "*Succeed and Grow Rich Through Persuasion*", foi publicado em 1970 e é considerado um guia famoso para quem deseja saber tudo sobre persuasão.
O livro é uma versão atualizada e adaptada sobre o poder do convencimento para os dias atuais, e pretende fazer com que você se torne muito mais poderoso e que alcance o enriquecimento de forma mais rápida através das técnicas e estratégias apresentadas.
No fim da obra, o autor exibe uma série com valiosas frases para que você tenha motivação e poder.

Avaliação geral

9

10 Aplicabilidade
8 Inspiração
8 Inovação
9 Impacto no resultado
9 Estrutura

Principais ideias do livro

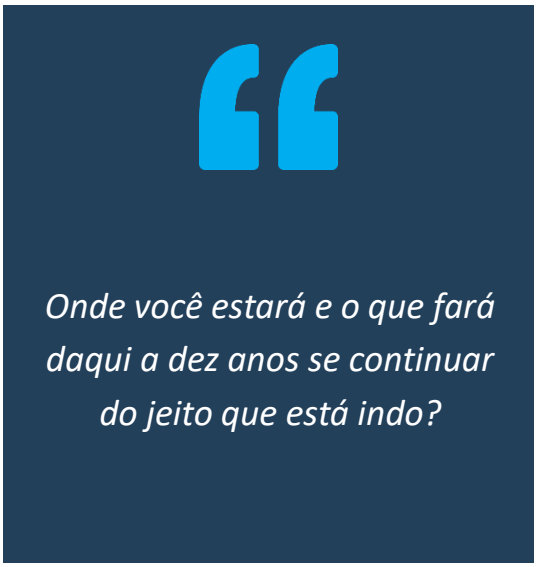
- Tudo o que você faz, um dia volta pra você (lei da compensação);
- O que a mente é capaz de pensar, é capaz de realizar;
- Você é o responsável por tudo que entra na sua mente;
- A fé é um componente indispensável para alcançar seu objetivo;
- A sua personalidade pode ser definida pela forma que você se comunica;
- As pessoas com o poder de convencimento compartilham as mesmas habilidades dos grandes vendedores;
- Os ricos sempre unem suas mentes a outras, em prol de cumprir seus objetivos.

Esse livro é indicado para quem?

O conteúdo do livro é excelente para você que busca desenvolver o talento de convencer as pessoas.
Depois da leitura, o seu olhar para a vida será totalmente diferente: desvendando os poderes ocultos de sua mente e do convencimento, fazendo com que seu gosto pelo sucesso seja cultivado e alcance ganhos financeiros.

Visão geral do livro

Overview: Atitude mental positiva



Sabe qual é uma das únicas coisas que você tem controle? A sua mente.
Logo, você tem duas opções, a de controlá-la ou então deixar que alguém ou algo controle por você, e isso tem relação direta com o resultado final apresentado. A escolha é sua!
Outra coisa é que ela também pode apresentar duas emoções, as negativas, e as positivas, e é você quem é o responsável por colocá-las em ação. Vamos exemplificar isso!
Quando uma pessoa bate o interfone em sua casa, automaticamente você abre a porta pra ela? Não. E com seus pensamentos a atitude não é diferente. Você não tem motivos para deixar a negatividade entrar em sua mente, portanto abra a porta apenas para aquilo que avance em direção à sua meta. Por isso é tão importante que tenha um propósito bem definido do que quer da vida.
Além disso, é preciso que seja verdadeiro com seus próprios sentimentos, pois só enxergando a sua posição atual é possível chegar à posição desejada.
Veja os **principais fatores** que impactam para que você tenha uma mente positiva e domine o poder da persuasão:

- *Determine suas metas e vá na direção delas;*
- *Tenha acordo de cooperação com outras pessoas;*
- *Faça um esforço extra;*
- *Adicione entusiasmo em suas ações e palavras;*
- *Tenha fé;*
- *Controle e guie suas emoções;*
- *Controle seus hábitos;*
- *Transforme uma adversidade em um benefício;*
- *Modifique a emoção do sexo;*
- *Compreenda o hábito de rezar.*

Overview: O poder do divino no ser humano

Nesta parte, Napoleon Hill pretende dizer que todos nós temos um potencial gigantesco, porém, em muitos de nós, ele ainda não foi despertado, fazendo com que nossa energia e poder estejam bloqueados. Quando despertado, você verá que o alcance ao sucesso vai ser facilitado, iluminando o caminho da ambição e da realização.
Mas para isso, é necessário que você tenha muita disciplina, bondade e siga seus verdadeiros valores.

Overview: Fé onipresente

Para o alcance de qualquer etapa da vida, o autor diz que a fé é um requisito essencial. Pois, só acreditando em Deus e em si mesmo é que vai fazer você acreditar mais nas pessoas ao redor e na concretização do sucesso de seu objetivo.
Quando você se conhece melhor, consequentemente, sabe utilizar seus poderes da melhor maneira possível.

Assim, quando une o autoconhecimento, capacidade de seguir em frente, o poder positivo e a honestidade, irá possuir as características indispensáveis para a personalidade persuasiva e poderosa.
Os **ingredientes** necessários para possuir **fé**, são:

- *Reconhecer o fato de que toda a adversidade traz em si a semente de um benefício equivalente ou maior;*
- *O hábito de afirmar seu objetivo principal definido em forma de prece;*
- *Reconhecer a existência de um criador de todas as coisas;*
- *Conhecer a si mesmo;*
- *Autorrespeito expresso em harmonia com a própria consciência;*
- *Reconhecer a importância de sua atividade.*

Overview: A personalidade persuasiva

Cada pessoa possui uma personalidade única, ou seja, cada um possui uma maneira de se expressar, seja de forma física, mental ou espiritual, além disso, são expostos a influências diferentes.
Dentre essas formas, a principal e mais frequente é a fala. A forma como você se comunica, as palavras utilizadas, o tom e o controle da voz, isso tudo é capaz de transmitir perfeitamente a sua personalidade.
Mas fique sabendo que você pode controlá-la. A autodisciplina é o fator principal para alcançar o controle das emoções, e, consequentemente, de seus pensamentos, ações e palavras.
A ideia é que você bloqueie as emoções negativas e balanceie as positivas (afinal, em excesso, podem fazer mal também).
O autor propõe algumas características adicionais para alavancar a sua personalidade. As principais são: a forma como você se veste, personalidade agradável e humilde, uma boa apresentação pessoal, jogar limpo e com bom carácter.

Overview: O manual do supervendedor

Segundo o autor, a arte de vender pode ser compreendida com três atos, são eles:

1. **Interesse:** despertar o interesse e atenção da plateia;
2. **Desejo:** desenvolver o enredo da apresentação;
3. **Ação:** realizar o objetivo, com um desfecho impactante.

Além disso, ele ressalta a importância da imaginação. Ela deve ser utilizada como um laboratório para que você teste suas ideias e planos. Por fim, estabelecer a confiança também é importante, ela neutraliza a mente do seu cliente.
Dado isso, são apresentadas algumas qualidades e habilidades que todo vendedor de sucesso possui:

- **Coragem:** é uma atividade com alta pressão e competitiva;
- **Imaginação:** permite entender as necessidades e objetivos do cliente;
- **Oratória:** transmitir a mensagem com clareza, voz firme e cheia de certeza e confiança;
- **Personalidade agradável:** convivência prazerosa;
- **Aliança de *mastermind*:** aliar-se aos outros para multiplicar as realizações;
- **Conhecer e acreditar no produto que está vendendo:** analisar todos os detalhes que o produto oferece e passar confiança ao cliente;
- **Produto adequado:** oferecer o produto que atenda as reais necessidades do cliente e que entregue mais valor para ele, mesmo que seu lucro seja menor;
- **Neutralize a mente do cliente:** a venda não pode ocorrer até que a mente do cliente esteja capacitada para receber o produto.

Overview: Dominando o poder da mente

Para que você execute qualquer ideia, desejo e objetivos, o primeiro passo é que isso seja criado no pensamento. Afinal, o pensamento é responsável por solucionar grande parte dos problemas, se tornando uma grande fonte de riqueza. Portanto, dê atenção aos seguintes pontos:

- **Pensamento preciso:** aceitar todos os ocorridos em sua vida, tanto os bons quanto os ruins, cabendo a você separar o que você precisa para sua necessidade e o resto rejeitar;
- **Desejo e Motivo:** o principal ponto de partida é um forte desejo de ir em busca de um objetivo bem definido;
- **Fé aplicada:** pode ser compreendida como um estado mental positivo que te inspira a ir em busca dos seus objetivos na crença de que serão realizados;
- **Medo:** pode ser superado quando se recorre à fé e ao poder positivo que existe em cada um de nós;
- **Mudança:** você enfrenta todos os tipos de mudanças diariamente em sua vida, logo, temos que aceitá-las e acreditar nos resultados positivos delas. Assim, você precisa ser flexível para enfrentar todo tipo de mudança;
- **Mente subconsciente:** o subconsciente não sabe diferenciar o que é verdadeiro ou falso, logo, temos o poder de alimentar apenas o que desejamos e realizar as imaginações em busca das realizações. Dedique um tempo à meditação, você vai sair revigorado;

Overview: Construa o seu *Mastermind*

Nesta última etapa, o autor apresenta como a **união de duas mentes ou mais** pode trabalhar em prol de seus objetivos. Dessa forma, ele considera que você deve formar um grupo *Mastermind*; você precisa:

- Escrever o que deseja dos integrantes do seu grupo (habilidades, perfil, qualificações…);
- Quando for escolher, baseie-se nos valores de confiabilidade, lealdade, capacidade, atitude mental positiva, esforço extra e fé aplicada;
- Entre em sintonia com uma pessoa, e vocês dois têm de se alinhar e concordar para que uma terceira pessoa entre no grupo, e assim por diante;
- Eliminar também faz parte, o essencial é ter harmonia no sistema;
- Encontrar o motivo forte para que o seu objetivo seja alcançado. Posteriormente, discuta e trace os planos de ação.

O que outros autores dizem a respeito?

No livro, “Desperte o Milionário Que Há em Você”, o autor, Carlos Wizard, explica que a pessoa interligada com a fé consegue enxergar claramente seus talentos, seus dons e suas potencialidades. Além disso, ele cita a importância da busca pela dimensão espiritual e afirma que o contato com a espiritualidade gera paz interior, diminuição dos conflitos internos e, consequentemente, um destino mais promissor.

Segundo o Dr. Robert, em seu livro, “As Armas da Persuasão”, todos usam da influência e também são alvos dela. Ele explica que os profissionais da persuasão sabem exatamente o que querem e onde chegar; para isso, utilizam-se de seis princípios psicológicos para alcançarem seus objetivos, abordados em seu livro.

Por fim, Paulo Vieira, em seu livro, “Fator de Enriquecimento”, diz que o ser humano possui uma rede de crenças, como a de prosperidade, de sucesso pessoal, de riqueza e outras. Essa rede interfere diretamente na sua vida financeira, e, para alcançar o enriquecimento, é necessário analisar cada uma dessas crenças e eliminar seus componentes negativos.

Certo, mas como eu posso aplicar isso na minha vida?

Agora que você tem todos os conceitos de convencimento de Napoleon Hill para alavancar o seu percurso de enriquecimento, só basta você adotá-los e praticá-los em sua vida. Pois raramente a riqueza acontece por acaso ou sorte.
Assim, separamos os passos para que você inicie sua jornada rumo ao sucesso:

- Defina a sua meta e faça esforço extra para ir em busca;
- Tenha fé;
- Gerencie suas emoções (tenha o hábito de meditar);
- Bloqueie os pensamentos negativos e alimente os positivos;
- Tenha uma mente aberta, ou seja, acredite que é capaz de pensar e realizar;
- Busque se capacitar de acordo com as qualificações dos supervendedores;
- Monte o seu time do Mastermind e alinhe os objetivos.

Além disso, todos esses conceitos são muito mais do que apenas voltados para o enriquecimento, eles podem ser aplicados em qualquer área da sua vida para obter sucesso, se tornando uma pessoa melhor em todos os sentidos.

Se você gostou desse livro, aproveite para conhecer nosso acervo completo com centenas de Pocketbooks dos maiores sucessos nas áreas de gestão, marketing e vendas, liderança, estratégia, desenvolvimento pessoal e empreendedorismo!

Clique e acesse agora: www.pocketbook4you.com

O conteúdo apresentado acima traduz a visão e análise crítica da nossa equipe de redatores, respeitando os fundamentos de propriedade intelectual no Brasil (artigo 8, inciso I). Nenhuma parte do livro está sendo copiada. São conteúdos únicos e exclusivos, sempre dando créditos aos autores e indicando o link para aquisição da obra completa. A PocketBook4You respeita o código de direitos autorais de acordo com o estabelecido na legislação brasileira, Lei 9.610/98. Este conteúdo é de propriedade exclusiva da PocketBook4You e está protegido pela Lei de Direitos Autorais em seus artigos 46, I, (a) e em seu artigo 47, isso porque não se trata de reprodução e também não lhe implicam qualquer descrédito, pelo contrário, o direito moral é protegido e, como ressaltado anteriormente, o leitor recebe um link para adquirir a obra. É proibida a reprodução deste material sem a autorização da empresa.