

Como pedir favor com sucesso

Se você é dessas pessoas que prefere morrer a pedir um favor a um amigo, talvez seja o caso de continuar a ler. Já, se você é daqueles que não pensa duas vezes e vive acessando conhecidos e familiares para uma “ajudinha...”, beleza. Masssss... talvez reduzir um pouco os pedidos e melhorar a abordagem melhore muito sua popularidade e sucesso no objetivo final.



Existem vários perfis dos que pedem favores: tem o que implora, o que fala brincando, o folgado, o que já infere que você vai atender, o super formal e o que não pede mesmo quase morrendo de necessidade – entre outros.

Não é pecado – sim. Pedir favor não é pecado: faz parte do relacionamento entre pessoas que se conhecem (mais ou menos, socialmente ou apenas no trabalho) e acredite: se for algo possível, e colocado da maneira certa, ninguém vai se incomodar tanto assim e ajudar pode ser muito gratificante.

Fico sem graça – só você? A maioria das pessoas não ama reconhecer que precisa de um favor – maior ou menor não

importa. O que é uma grande bobagem – afinal, a vida é longa e, principalmente *você sempre poderá retribuir o que te fizeram*. E não, não precisa ser imediatamente. Você pode, no futuro, retribuir quando e como puder.



Abaixo algumas dicas para otimizar esse momento:

Seja educado e direto/a – ajuda muito e se possível, já faça uma oferta irresistível “preciso ir ao supermercado, você se incomodaria de ficar com a bebê por 1 hora – posso aproveitar e fazer alguma compra que você precise lá”.

Sem aumentar a urgência – não faça parecer algo que vai pesar. Por exemplo, não adianta falar “sei que você está super ocupado/a, mas será que consegue um tempo em sua agenda para me ajudar a entender esse projeto? É que é urgente”... Muito melhor: “estou finalizando o projeto x e como você é um craque nisso, queria que você desse uma olhada antes de entregar para saber sua opinião”.

Se foi você quem fez favores – jamais discuta ou comente o que

já fez para alguém. Nem para íntimos. É deselegante, para dizer o mínimo e faz parecer que você espera algo em troca.

Não abuse – é muito frequente com amigos de médicos ou de funcionários públicos. Uma coisa é fazer duas perguntas sobre sua saúde – outra, muito diferente é acessar a pessoa como seu médico particular sem jamais pagar uma consulta. Nunca peça de graça algo que a outra pessoa “vende” para sobreviver. Desconto de amigo é uma coisa, cara de pau é outra.



No caso dos funcionários públicos: sei por irritante experiência que as pessoas esperam que você resolva os mais variados problemas apenas por “estar no governo.” De convites para show a audiências, acham que você pode tudo. Aprendi a dizer não de cara – ou encaminhava pelos trâmites de praxe. Se reclamavam respondia que não podia fazer nada. O que, aliás é verdade.

Ofereça uma saída – meio que assim: “nem es quente a cabeça se não der, super entendo”

Aceite “Não” – e lembre que não é pessoal, muitas vezes a pessoa simplesmente não tem como te atender.