



LINGUAGEM PRÓ-ATIVA: **FRASES PARA MELHORAR** **SEU PODER DE** **NEGOCIAÇÃO**

UMA PUBLICAÇÃO **ADMINISTRADORES.COM**

LINGUAGEM PRÓ-ATIVA:

FRASES PARA MELHORAR SEU PODER DE NEGOCIAÇÃO

2

Ter inteligência emocional não só é uma característica muito procurada – e testada – por empresas na hora da contratação, como também é extremamente fundamental no dia a dia. Segundo a coach de inteligência emocional Inessa Franco, uma pesquisa feita nos Estados Unidos constatou que as pessoas preferem encontrar \$50 na rua por dois dias seguidos, do que encontrar \$100 de uma vez só e, além disso, preferem perder \$100 de uma vez só do que perder \$50 duas vezes seguidas. E partindo dessa premissa, a especialista diz que esse resultado pode ser aplicado às técnicas de negociação.

“Essa pesquisa fala sobre como as pessoas reagem a ganhos e perdas.

Mesmo que $50+50$ seja igual a 100, quando você encontra \$50 duas vezes, você fica feliz duas vezes. O mesmo ocorre quando você perde, a reiteração da perda é muito ruim. Perder \$100 de uma vez pode ser apenas desatenção. Perder \$50 duas vezes, é uma falha maior”, explica a coach.

Inessa diz que as pessoas não reagem assim apenas em relação a dinheiro, mas a tudo na vida. “Em uma reunião de negócios, se você pode ceder e fazer concessões, faça aos poucos, dê as vitórias ao outro aos poucos, deixe que ele as saboreie. Se você quiser exigir mais da outra parte, vá direto ao ponto, não faça disso um conta gotas, pois angustia mais a outra parte e ela terá mais coisas negativas para se concentrar”, argumenta.

A coach diz que a nossa linguagem e a forma como abordamos uma situação são determinantes na nossa qualidade de vida, atitudes e forma de pensar. “Aprenda a substituir a sua linguagem reativa por uma pró-ativa, pois irá te ajudar a conseguir os seus resultados”, ressalta. Confira os exemplos de linguagens reativas dados pela coach e como você pode mudá-las:

“NÃO POSSO FAZER NADA EM RELAÇÃO A ISSO”?

“Diante de uma situação que te incomode ou incomode seus funcionários e clientes, substitua essa fala por **‘vamos procurar alternativas’**, que além de abrir mais a mente e te ajudar a encontrar uma solução, é uma melhor forma de mostrar que você está empenhado em resolver, dessa forma será mais fácil encontrar uma solução”, diz.

“EU SOU ASSIM E PRONTO”?

“É muito comum ouvir isso de pessoas, e na verdade ninguém é de forma alguma porque as pessoas estão em constante processo de transformação. Não há nada em você que não possa ser mudado. Qualquer comportamento pode ser melhorado. Se mostre sempre aberto a melhorar, a crescer, a evoluir. Substitua por **‘eu posso experimentar fazer melhor** e efetivamente tomar uma atitude em relação a isso’. Talvez você possa pensar diferente e ver a situação por outro ângulo, de forma a encontrar soluções diferentes e, assim, expandir o seu leque de possibilidades”, argumenta Inessa.

“ELES NUNCA VÃO ACEITAR ISSO”?

“Nós fechamos todas as portas quando falamos isso. Essa é a diferença entre as pessoas que fazem e acontecem e as que estão no mesmo lugar: elas não aceitam e não se permitem não procurar alternativas. Por isso que as pessoas desistem, porque coloram um limite. Tenha uma postura diferente, pense **‘eu vou buscar alternativas, eu vou pensar sobre uma forma de apresentar, convencer, persuadir, mostrar o meu ponto de vista’**. Quando você diz que não tem jeito, é fim de jogo”, destaca a coach.

“EU TENHO QUE FAZER ISSO”?

“Ter é um peso, porque geralmente briga com o querer. Transforme o ter em **‘eu quero fazer isso**, eu quero ter esse resultado’. O querer é um desejo, uma emoção positiva, tem significado para você, diferente do ter, que normalmente está vinculado a regras externas, vinculadas a crenças de como esperam que eu me comporte – estar se atendendo a uma convenção.

Transforme a convenção em significado para você e assim, conseguirá realizar a atividade que provavelmente esteja protelando”, afirma.

“EU NÃO POSSO”?

“Isso é um baita de um limite que impomos a nós mesmos.” Substitua o depreciativo ‘eu não posso’ por **‘vou experimentar fazer’!** Vou aprender o que precisa para conseguir. É diferente para a sua autoestima e sua autoimagem”, explica Inessa.

Ela afirma que essas frases reativas já estão no nosso piloto automático e nem nos damos conta do quanto é importante mudar essas ações. “Quando pensamos de uma forma, agimos dessa mesma forma e é isso que determinamos para as nossas vidas”, conclui a coach.

