



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Parece uma coisa óbvia e simples, mas você sabe CONVERSAR? Já reprimou filhos, parentes, colegas e amigos que os mesmos não sabem conversar? E o que é essa “coisa” chamada CONVERSAR?

Bem, conversar todo mundo sabe, porém, conversar com a finalidade de OBTER UMA VANTAGEM, seja ela financeira, cultural, empresarial ou até mesmo sentimental, é uma arte. É uma arte porque, a princípio, ninguém está disposto a ceder alguma coisa sem um contrapartida, ou seja, sem ganhar algo em troca. E o grande segredo é justamente este: descobrir o que a outra pessoa QUER EM TROCA para nos dar o que estamos querendo.

O mecanismo de troca não implica, necessariamente, trocar sempre valores iguais. Você pode trocar tudo por tudo – sejam valores concretos ou abstratos - desde que ambas as partes achem justo e interessante.

Quando há justiça na troca, os negócios (a conversa) se encaminham bem e tendem a um acordo satisfatório; quando não há justiça, mesmo que haja acordo, fica um clima de ressentimento que pode inviabilizar qualquer outro acordo, futuramente.

Assim, os primeiros elementos de troca na CONVERSA devem ser aqueles que toda pessoa espera que seu interlocutor ofereça, ou seja, EDUCAÇÃO, SERIEDADE E DISCRIÇÃO.

Se a pessoa não oferece esses valores para troca, logo de saída, as chances de um diálogo eficaz são reduzidíssimas. Afinal de contas, todo diálogo é um vaivém de palavras e expressões que vão sendo interpretadas de acordo com os valores de cada um, e são essas interpretações que dão ritmo à conversa.

Diferentemente do que se possa pensar, não são os argumentos que pesam mais num diálogo; são as EMOÇÕES. São elas que decidem.

Você pode ter os melhores ARGUMENTOS, porém, se não conseguir passar SIMPATIA, CONFIANÇA, se a outra pessoa não conseguir SE SENTIR BEM na sua presença, a conversa certamente não chegará a bom termo.

E o “gatilho” capaz de disparar esse clima favorável está na EDUCAÇÃO, na SERIEDADE e na DISCRIÇÃO. A pessoa mal-educada, que não transmite confiança e que não tem a medida exata do ridículo tem pouquíssimas chances de convencer alguém.

ENTENDEU? AGORA FICOU FÁCIL CONVERSAR!