



AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

augusto@augustolima.com.br

(91)9982-8013

www.augustolima.com.br

Você já deve ter participado de discussões com colegas em sala de aula, namorados (as), familiares e até com colegas de trabalho. Parou para pensar porque começou a discussão? Avaliou a opinião do outro? E será que seus ARGUMENTOS eram consistentes? Pensou nos argumentos do outro? A discussão poderia ser evitada? Como?

Bem, entenda que o que aconteceu faz parte do processo de COMUNICAÇÃO e comunicação é ARGUMENTO, e essa argumentação alimenta a conversação. Simples assim. Aprenda que ARGUMENTAR é provar alguma coisa, invocar razões, explicitar afirmações e justificar os pontos de vista. Você consegue convencer pelo uso de argumentos honestos, completos e críveis. Contudo, argumentos podem se tornar evasivos e sem poder se colocados em momento, tom e circunstâncias inapropriadas.

Um bom argumentador sabe que, ANTES DE DISCORDAR, ele precisa CONCORDAR COM O OUTRO. Porque idéia NÃO SE IMPÕE; TRANSFORMA-SE. Esta é a "fórmula mágica" que abre os caminhos para o sucesso de toda e qualquer negociação e convivência pessoal ou profissional. Um outro ponto que você deve observar, é que jamais deve tentar convencer alguém sem antes conhecer os seus argumentos. E a melhor forma de fazer isso é perguntando: POR QUÊ? O QUE? QUANDO? COMO? ONDE?

Antes de tentar CONVENCER alguém de alguma coisa, é preciso que você tenha consciência de que ninguém está disposto a mudar de opinião a troco de nada. É importante entender que as pessoas têm um certo orgulho das suas opiniões, dos seus gostos e não gostam de ser contestadas. As idéias e os gostos são patrimônios da pessoa. Não podem ser contestados, mesmo que o nosso interesse seja provar justamente o contrário.

As pessoas reagem quando suas idéias são contestadas e seus gostos criticados. Reagem e se fecham para todos os outros argumentos. Ao contrário, elas se tornam acessíveis quando são elogiadas e respeitadas. Então, antes de MOSTRAR seus argumentos, procure CONHECER os argumentos do outro. Deixe-o à vontade para que ele diga tudo o que tem a dizer. Induza-o a falar mais, perguntando sempre "POR QUÊ?" ou "COMO?".

Outra coisa que você deve levar sempre em consideração é NUNCA CONTESTAR. Por mais frágeis que sejam os argumentos do seu interlocutor, NUNCA conteste. Mesmo naquelas situações onde você se sinta na "obrigação" de contestar, de reagir, não o faça. Entenda que ninguém muda de opinião simplesmente porque é contestado, ao contrário, isso pode até criar um clima de antagonismo. E isso não é bom. Sempre que você sentir impulso para contestar alguém, procure saber por que ele pensa daquele modo.

E se não conseguir contornar o clima, entre TER RAZÃO e SER FELIZ, seja FELIZ, entendeu?

E finalmente PERGUNTE MUITO. Interesse-se pela opinião do outro. Isso, com certeza, fará com que a pessoa se sinta valorizada e você, por sua vez, terá maiores subsídios para melhorar seus argumentos.

OPINIÃO SEM ARGUMENTO SERÁ SEMPRE UMA OPINIÃO. OPINIÃO COM ARGUMENTO É UM FATO INCONTESTÁVEL!

Augusto Cesar tem MBA em Cerimonial, Protocolo e Etiqueta em Eventos Institucionais (www.augustolima.com.br), professor da UEPA para o curso de Secretariado Executivo Trilíngue, Chefe do Cerimonial da UFRA e Mestre de

Cerimônias. CV: <http://lattes.cnpq.br/4932785716921679>.