

Treinamento de assertividade

Post (0087)



- A arte de negociar é a palavra, negociar um projeto, um contrato, dívidas, e, mesmo em família. Ou seja, o negócio é negociar.
- Este fato tão necessário para uns é para outros um prazer.
- Aqui trago algumas dicas do sistema “Treinamento de assertividade”, bastante aplicado em situações de conflito e útil para aprendermos a mudar nossas atitudes ante uma situação de conflito.
- A atitude encontra-se entre a psicologia e a sociologia. É uma combinação de ambas, é o resultado de uma mescla de aspectos, como o caráter, o temperamento, a personalidade as motivações, tudo entrelaçado com os costumes e as influências do âmbito social e cultural.
- O que não cabe dúvida é que nossas atitudes pessoais impregnam as relações que podemos ter.
- Na arte de negociar e fechar tratos o “Treinamento Assertivo” aporta um excelente material para adquirir atitudes auto-afirmativas.
- Ante um conflito, a atitude assertiva nos permitirá nos mostrarmos serenos e capazes de manifestar nosso desacordo sem entrar no terreno da agressividade e da imposição de respostas.
- Para colocar argumentos válidos, discuti-los, rebater com tranqüilidade e impor critérios próprios durante qualquer

negociação é necessário levar em conta vários fatores. A seguir alguns conselhos práticos:

1- Ter claro o objetivo que se persegue. Neste primeiro momento o mais importante é conseguir que nos escutem, que nossos direitos não sejam desprezados, ficando claro que queremos solucionar o conflito e esta é a prioridade.

2- Tente que o outro tenha claro o que quer. Este é válido no caso em que desejamos negociar a partir de um conjunto de argumentos próprios e alheios. Mostrando que existem alternativas para chegar a um ponto bom para os dois lados.

3- Fazer com que nos escutem. Devemos manifestar nossa opinião com firmeza, mas sem agressividade. As mensagens devem ser telegráficas. As repetições devem referir-se tanto a nossa como a mensagem que o outro está nos passando. Por exemplo: “Vejo que está me dizendo que acredita ter razão ...” Mas tente me escutar, permita que eu dê meus argumentos, por favor ...

4- Escutar o outro e demonstrar-lhe isso. Pode ser feito repetindo-se sinteticamente alguma mensagem que o outro nos transmitiu.

5- Ir diretamente ao que interessa. Significa evitar rodeios mediante argumentos secundários pois o outro pode utilizá-los como acordos prévios.

6- Mostrar sinceramente o que se sente. Isto feito sempre e quando acreditamos que isto possa ser útil.

7- Dirija-se a pessoa chamando-a pelo nome. Isto demonstra que somos conscientes de com quem estamos falando.

8- Reconhecer quando for necessário, que necessitamos de tempo para pensar, ou clarear nossas idéias. O ideal é que se inicie a reunião acordando-se que não é obrigatório que a decisão tenha de sair deste encontro, isto abre espaço para se poder negociar sem “a faca no pescoço”.

9- Levar em conta aspectos fisiológicos que podem passar despercebidos. O ritmo respiratório é chave para controlar a tensão este deve ser profundo e calmo. A postura do corpo a mais correta possível. O olhar, como complemento, deve ser sempre direto, fazendo contato com os olhos do interlocutor.

10- Estar sempre disposto a interromper momentaneamente a discussão, uma vez que se esgotaram os recursos disponíveis. É imprescindível para seguir adiante em outra ocasião. Saber aceitar que as coisas muitas vezes simplesmente não têm solução. Faz parte da vida

Todas estas sugestões não são infalíveis. O que fica claro é que a atitude assertiva só é factível se existe uma disposição para se negociar.

Texto de Maria Antônia Plaxats – Resumido para caber no Blog –
NG Canela – Novembro de 2009