



## LAIR RIBEIRO

lair.ribeiro@gazetanews.com

Médico, com mestrado em cardiologia, e palestrante internacional, tendo se apresentado em mais de 20 países. É autor de vários livros que se tornaram best sellers.

# O nível de comunicação cérebro-cérebro - Parte II

**C**hamar a pessoa pelo nome, apertar a mão dela com a mesma intensidade que ela aperta a sua e fazer-lhe perguntas abertas são as técnicas básicas para que o cérebro do seu interlocutor entre no processo e a comunicação passe do nível boca-ouvido para o nível cérebro-cérebro.

Você já sabe a importância de chamar a pessoa pelo nome e como fazer para memorizá-lo. Agora, você vai saber mais sobre o aperto de mão e perguntas abertas.

### Aperto de mão

Existe uma linguagem corporal com a qual se pode transmitir firmeza, confiança e sinceridade. O aperto de mão é uma dessas formas de linguagem não-verbal. Talvez você não saiba, mas 40% das transações comerciais que não se concretizam são perdidas por causa do aperto de mãos.

Imagine duas pessoas: uma aperta a mão com tanta força que mais parece um alicate, e outra aperta a mão com tanta delicadeza

que mal se consegue tocar-lhe os dedos.

Você já imaginou como seria um aperto de mãos entre essas duas pessoas?

Numa transação imobiliária, se a pessoa que aperta a mão com força for tratar com um corretor que aperta a mão com delicadeza, certamente ela duvidará da firmeza dele para conduzir a negociação, e esta não se concretizaria. Por outro lado, se a pessoa com aperto de mão delicado for negociar com um corretor que aperta a mão com força, a negociação também não acontecerá, pois o corretor será considerado muito agressivo.

O aperto de mão ideal precisa transmitir a seguinte mensagem: — Eu sou igual a você, pode confiar em mim! A importância disso é muito simples de entender; afinal, nós gostamos de pessoas iguais a nós.

### Perguntas abertas

Existem dois tipos de perguntas: as fechadas e as abertas. Perguntas fechadas são respondidas simplesmente com um “sim” ou



Aperto de mão é a linguagem corporal que transmite firmeza e confiança.

“não”, automaticamente. Esse tipo de resposta, da qual o cérebro não participa, pode limitar o seu processo de persuasão: quando você obtém um “não” como resposta, fica mais difícil fazer a pessoa com quem você estiver negociando dizer um “sim”. Perguntas abertas, por

sua vez, não podem ser respondidas com “sim” ou “não”, e aí está a vantagem do seu uso, pois o cérebro precisa participar da resposta.

Por exemplo, em vez de perguntar a uma pessoa se ela está interessada em comprar uma cadeira, pergunte-lhe se, caso comprasse

a cadeira, a colocaria na sala de visitas ou na sala de jantar. Para responder a essa pergunta, ela teria de pensar que já comprara a cadeira e que a cadeira já teria chegado à sua casa. Com a pergunta aberta, você “colocou” a cadeira dentro da casa da pessoa.

Pessoas que usam com mais frequência perguntas abertas ganham mais dinheiro na vida.

Muita coisa pode ser conquistada nesse nível de comunicação. Grande parte do seu sucesso profissional concentra-se em dominar a arte da comunicação cérebro-cérebro. Mas para que o sucesso profissional possa acontecer de forma ainda mais espetacular, você precisa aprender a passar para o nível seguinte.

### Coração-Coração

Nesse nível, empatia e amizade se manifestam e os milagres da comunicação entre as pessoas podem acontecer. Afinal, sempre gostamos de falar “sim” para os nossos amigos e não nos importamos em dizer “não” para os nossos inimigos.

**Suely Pereira**  
25 anos de Experiência

**Suely Salon**

- CORTES
- HIGHLIGHTS
- COLORAÇÃO
- PROGRESSIVA
- DEPILAÇÃO

**(954) 632-1491**

**tá na hora**  
— Neise Cordeiro —

**UM GIRO PELO MUNDO**  
Notícias locais do dia e acontecimentos em várias regiões dos EUA onde a Comunidade Brasileira está presente.

**TÁ NA HORA DOUTOR**  
Temas relacionados a saúde e as últimas novidades da medicina com a participação do DR. RICHARD SILVA

**LA HORA LATINA**  
Notícias em Português e Espanhol e muita Música Latina na Programação

**BOLETIM CONSULAR**  
Com as últimas Notícias do Consulado. Além de Calendário de Eventos e Entrevistas

Segunda a Quinta  
12:00 pm às 1:00pm

GN RÁDIO  
Baixe o APP da Radio GN ou acesse radiogazetanews.com

Oferecimento: **Dilza** **sling**