

# Competência

**V**ocê não precisa conhecer os assuntos que dizem respeito aos interesses da sua empresa apenas para exibição, nem para impressionar os outros negociadores, confundir os interessados ou espantar seu chefe. Você precisa ter competência para conquistar o respeito do outro. Graduei-me em engenharia no ano de 1971. Vocês concordam que aquilo que estudei há mais de 30 anos hoje não tem absolutamente o menor valor e sentido?

Em um mundo em constante mudança, nosso índice de obsolescência ou de fossilização é muito grande. Tudo aquilo que aprendemos de cinco anos para trás já não tem o menor valor. Quando aprendemos as respostas, “eles” mudam as perguntas. Viraremos fósseis rapidamente, se não fizermos um grande esforço para acompanhar as mudanças. E isso nem sempre é fácil, porque tendemos a nos acomodar naquilo que nos é familiar, pois todo ser humano teme o novo, o desconhecido, e essa realidade exige de cada um de nós grande determinação para um constante processo de aprendizado. Responda: você seria capaz de confiar em pessoas incompetentes? Eu acredito que não.

Portanto, prepare-se e se atualize. Todos nós acreditamos na opinião de pessoas competentes. Se você for autoridade naquele assunto em pauta, o outro negociador provavelmente respeitará suas opiniões. Qualquer que seja a declaração do outro, ela pode ser silenciada por argumentos que tenham o peso da autoridade incontestável. Quando o outro lado não respeita seus conhecimentos, cada fato que você mencionar, cada ponto que abordar será recebido com desconfiança.

Você não vai conseguir ser uma “autoridade” em todos os assuntos, mas quando for participar de uma negociação e não estiver dominando o tema, leve com você alguém que domine, porque, do contrário, terá que “engolir” tudo o que o outro negociador afirmar e ainda perderá respeito. Sua autoestima ficará abalada, sua imagem arranhada, e você ainda transmitirá insegurança e dúvida para a outra parte.

E, pode ter certeza, aquilo que você não sabe é objeto de estudo de alguém, pago para isso. Mas lembre-se sempre: a autoconfiança vem da verdadeira sabedoria e é a mãe do progresso infinito, mas a presunção é a causa da estagnação. Tome cuidado, porque elas se parecem muito! ■



**Carlos Pessoa**

Professor e especialista em  
Negociação e Gestão Estratégica  
[www.carlospessoa.com.br](http://www.carlospessoa.com.br)