



RH 4.0

André Rapoport, diretor de RH da Danone no Brasil, fala sobre processos ágeis nos modelos de trabalho[Veja a íntegra →](#)

O silêncio vale ouro em negociações, indica estudo do MIT

Realizar pausas silenciosas pode ser uma ferramenta poderosa para os dois lados que estão negociando

Por Valor

03/06/2022 13h58 · Atualizado há 22 horas



Na sabedoria convencional, “*quem cala, consente*” e, no mundo executivo, muitos negociadores se sentem pressionados a responder rapidamente a um questionamento com o medo de parecerem fracos ou inaptos. Mas uma nova pesquisa do MIT sugere que, na verdade, o silêncio pode ser uma ferramenta poderosa durante uma negociação.

- **Não há problema algum em ficar quieto nas reuniões**
- **Por que a escuta ativa é uma habilidade tão rara entre as lideranças?**
- **É aceitável telefonar para as pessoas hoje em dia?**

Conduzida por Jared Curhan, professor do MIT Sloan School of Management, o estudo sugere que o silêncio prolongado durante as negociações leva a melhores resultados para ambos os lados. Curhan e sua equipe de pesquisadores descobriram que existe uma correlação direta entre pausas silenciosas que ocorrem de modo natural e com duração de pelo menos três

segundos com a criação de valor, em termos de comportamentos e resultados, em uma negociação. Para chegar a essa conclusão, eles realizaram quatro estudos.



O silêncio pode ser uma ferramenta poderosa durante uma negociação, mostra estudo do MIT — Foto: Pexels

No primeiro, usaram algoritmos para explorar o efeito do silêncio natural em uma negociação. Nesse experimento, simularam uma conversa para acertar detalhes de uma contratação, na qual o candidato e recrutador precisam decidir aspectos do pacote de remuneração. Descobriram que os avanços ocorriam mais após as pausas de pelo menos três segundos do que em qualquer outro momento da conversa.

Os outros três estudos analisaram como as pessoas podem usar o silêncio como estratégia ou ferramenta. Em uma negociação de emprego também, uma parte dos participantes foi instruída a adicionar pausas deliberadas para negociar – enquanto a outra não. Quando o silêncio era usado como tática, o candidato era mais propenso a reconhecer oportunidades para ambos os lados obterem mais do que queriam ou achavam que poderiam. “O silêncio oferece a chance de pensar mais profundamente sobre o problema e, portanto, ampliar o resultado almejado de forma eficiente”, avaliou Curhan, em nota publicada no site do MIT Sloan.

Em sua opinião, os resultados do estudo, que podem ser aplicados em simples negociações cotidianas, indicam que não é preciso ver a negociação sempre como um “cabo de guerra” -

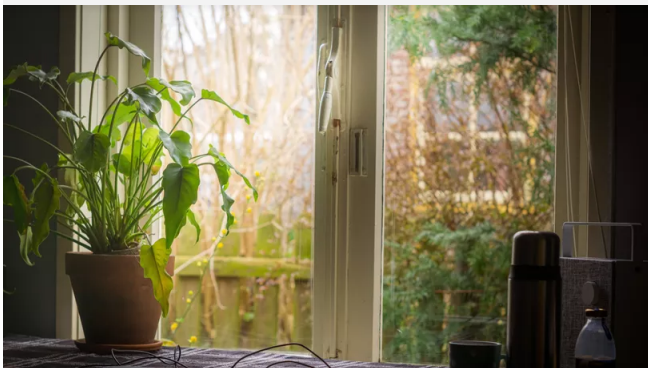
onde para um ganhar, o outro precisa perder. Existem maneiras criativas de lidar com conflitos e há mais espaço para acordos do que as pessoas supõem, afirmou. Seu conselho, no fim, é: dar aos dois lados a oportunidade de refletir, absorver seus pensamentos e ficar em silêncio pode trazer um resultado melhor para todos os envolvidos.

O estudo foi realizado em parceria com Jennifer Overbeck da Melbourne Business School; Yeri Cho da Universidade de La Verne; Teng Zhang, da Penn State Harrisburg; e Yu Yang, da Shanghai Tech University. Foi **publicado recentemente no Journal of Applied Psychology**.

Saiba Mais

Há quatro tipos diferentes de tipos de trabalho. Em qual você está hoje?

Mais de **Carreira**



Carreira

Home office: cidades pequenas tentam atrair profissionais, e até pagam para isso

Itália, Estados Unidos e Espanha criaram programas nessa linha

04/06/2022 08:00 — Em Carreira



Carreira

Criadores de podcasts de "barulho de fundo" estão ganhando US\$ 18.000 por mês. Saiba o que é isso

Relativamente novos no cenário, os programas calmos têm nomes como "Barulho de Fundo Calmante", "Barulho de Fundo Relaxante" e "Sons para um Sono Profundo"

03/06/2022 05:29 — Em Carreira

Carreira

Preocupação financeira é alta entre