KIT DE DECISÃO

COMO LER O JOGO

ANTES DE ENTRAR NELE

Presença, leitura e posicionamento na prática

Reginaldo Negocia

@reginaldonegocia

PARTE 1

CHECKLIST DE PREPARAÇÃO INVISÍVEL

Antes de qualquer técnica, uma verdade simples:

Você já lê pessoas todos os dias. Mesmo quando acha que não está.

Você lê quando entra numa sala e sente o clima. Quando alguém demora a responder e você percebe. Quando uma reunião muda de rumo sem ninguém anunciar. Quando o silêncio do outro diz mais que a fala.

O problema é que a maioria das pessoas lê sem perceber — e perde poder exatamente por isso.

Toda conversa importante é uma decisão em movimento. E é aí que quase todo mundo erra. Não por falta de técnica. Mas por ansiedade. Por pressa. Por confundir conversa com decisão.

ABERTURA — ANTES DE QUALQUER CHECKLIST

Este material não foi criado para te ensinar truques. Ele existe para te ajudar a enxergar o jogo antes de entrar nele.

Aqui você não vai encontrar frases bonitas. Vai encontrar perguntas que mudam o rumo da conversa. Checklists que organizam sua cabeça. E leituras simples sobre erros silenciosos que custam caro — na vida profissional e pessoal.

Se você espera conteúdo motivacional, este não é para você. Se você quer parar de errar sem perceber, siga em frente.

Leia com calma. Use antes de conversas importantes. E, principalmente, aprenda a ler antes de falar.

Porque, no fim das contas, quem entende o jogo não precisa levantar a voz.

COMO USAR ESTE KIT

Leia uma vez com calma, do início ao fim.

Antes de conversas importantes, volte apenas ao checklist. Em conversas difíceis, escolha uma pergunta.

Se sentir pressa ou ansiedade, releia o Erro 1.

Não tente aplicar tudo ao mesmo tempo.

Este material não acelera conversas. Ele organiza quem as conduz.

CHECKLIST DE PREPARAÇÃO INVISÍVEL

Antes de qualquer conversa importante, passe pelos quatro blocos abaixo.

Não para responder no papel. Para responder dentro de você.

A preparação invisível é a que o outro lado nunca vê — mas que muda o resultado da mesa.

CONTEXTO REAL

Bloco 1 de 4

- O que realmente está em jogo nesta conversa?
- Isso é sobre preço, poder, tempo ou decisão?
- Quem tem mais pressa hoje: eu ou o outro lado?
- O que acontece se nada for decidido agora?

LEITURA DO JOGO

Bloco 2 de 4

- O que o outro quer... e o que ele precisa?
- O que ele ainda não disse?
- Qual parte dessa conversa é negociável — e qual não é?
- Se eu ficar em silêncio por alguns segundos, o que tende a acontecer?

POSICIONAMENTO

Bloco 3 de 4

- O que eu posso perder se falar demais?
- O que muda se eu fizer uma pergunta em vez de afirmar algo?
- Qual pergunta pode deslocar a decisão para o meu lado?
- Estou tentando convencer... ou entender?

CONTROLE

Bloco 4 de 4

- Estou calmo o suficiente para decidir?
- Estou reagindo ou conduzindo?
- Estou falando para encerrar a conversa... ou para resolver?
- Se essa conversa terminar agora, estou em paz com isso?

ENCERRAMENTO INTERNO

Você não precisa ganhar a conversa. Precisa não perder a si mesmo.

Silêncio também é movimento. Pergunta também é poder.

PARTE 2

ERROS SILENCIOSOS QUE CUSTAM CARO

Mini Ebook

Reginaldo Negocia @reginaldonegocia

ERRO 1 — JUSTIFICAR ANTES DE SER QUESTIONADO

Esse erro acontece o tempo todo. E quase ninguém percebe.

A conversa começa simples. Às vezes nem é uma negociação formal. Pode ser um pedido. Uma explicação. Uma conversa qualquer. E, antes que o outro lado diga qualquer coisa... você já começa a se justificar. Explica o contexto. Explica o motivo. Explica o porquê. Explica até o que ninguém pediu.

O problema não é explicar. É explicar cedo demais.

Quando você se antecipa, entrega algo sem que o outro tenha pedido. E, sem perceber, desloca o eixo da conversa.

Toda explicação é uma resposta. E resposta só deveria vir depois de uma pergunta.

Silêncio, nesse momento, não é omissão. É postura.

Apresente o ponto. Pare. Observe. Se vier pergunta, responda. Se vier silêncio, mantenha o seu.

> *Justificar demais não mostra clareza. Mostra medo de não ser entendido.*

ERRO 2 — CONFUNDIR CONVERSA COM DECISÃO

Muita gente acha que negociar é conversar bem. Não é.

> *Conversar é fácil. Difícil é decidir. O clima está bom. Todo mundo concorda. Mas nada foi decidido. Negociação não é troca de ideias. É definição de resultado.*

Boa conversa cria conforto. Decisão cria resultado.

Antes de conversar, responda internamente: 'Qual decisão precisa sair daqui?'

> *Conversa agrada. Decisão posiciona.*

ERRO 3 — PREENCHER O SILÊNCIO DO OUTRO

O silêncio incomoda. E muita gente tenta fugir dele.

Você fala. O outro fica quieto. E você continua falando. Sem perceber, começa a negociar contra você mesmo.

Quem fala no silêncio do outro normalmente fala para aliviar a própria ansiedade.

Disse o que precisava? Pare.

Quem não aguenta silêncio entrega mais do que precisa.

ERRO 4 — NEGOCIAR PARA AGRADAR

Esse erro é perigoso porque parece virtude.

A pessoa cede rápido. Evita conflito. Sai bem vista — mas mal posicionada.

Quem cede para evitar conflito não está negociando. Está pedindo desculpas por existir. Quem tenta agradar todo mundo paga a conta sozinho.

Seja claro. Mesmo que gere tensão.

> *Agradar mantém a conversa. Posicionamento mantém o resultado.*

FECHAMENTO DO MINI EBOOK

Evitar esses erros não vai te transformar em um negociador perfeito.

Vai te transformar em alguém que erra menos.

E, na vida real, errar menos muda tudo.

PARTE 3

PERGUNTAS QUE DESLOCAM A DECISÃO

Roteiro Prático

Reginaldo Negocia @reginaldonegocia

ROTEIRO DE PERGUNTAS

Você não precisa fazer tudo.

Uma pergunta certa, no momento certo, é suficiente.

BLOCO 1 — ENTENDER O JOGO REAL

- O que realmente está sendo decidido aqui?
- O que fez essa conversa acontecer agora?
- Se nada for decidido hoje, o que acontece?

BLOCO 2 — MAPEAR PODER E TEMPO

- O que é mais crítico hoje: preço, prazo ou risco?
- Existe alguma data que muda esse cenário?
- Quem sente mais o impacto se isso atrasar?

BLOCO 3 — DESLOCAR A DECISÃO

- Qual parte disso é realmente negociável?
- O que teria que mudar para avançarmos?
- O que ainda não estamos considerando?

BLOCO 4 — USAR O SILÊNCIO

- Como isso soa para você?
- O que te preocupa nessa decisão?
- Pergunte. E espere.

BLOCO 5 — FECHAMENTO COM CLAREZA

- Qual decisão você se sente confortável em tomar agora?
- Seguimos por aqui ou é melhor parar agora?

REGRA DE OURO

Pergunta não é ataque. É leitura.

FECHAMENTO DO KIT

Se você chegou até aqui, já percebeu:

Conversa importante não é sobre falar melhor. É sobre ler antes. E errar menos.

Use o checklist quando sentir pressa. Use as perguntas quando a conversa travar. Use o silêncio quando perceber ansiedade.

E preste atenção no impulso de explicar demais. É quase sempre ali que o jogo vira.

Este Kit não foi feito para te transformar. Foi feito para te posicionar melhor sendo quem você já é.

> *Porque, no fim das contas, quem entende o jogo não precisa vencer a conversa. Precisa não perder a si mesmo.*

KIT DE DECISÃO

COMO LER O JOGO

ANTES DE ENTRAR NELE

PRESENÇA • PODER • POSICIONAMENTO

Clareza antes da conversa.

Controle durante.

Respeito depois.

— Reginaldo Lourenço

@reginaldonegocia

© 2026 — Reginaldo Negocia