



Para obter algo precisa saber como pedir

Por Filippo Caravella

13 | 07 | 2018

Revisão | Leander Botelho Mesquita

Quando crianças, pedimos e perguntamos continuamente. No entanto, ao crescer, perdemos não apenas a atitude fértil de pedir para saber algo, mas também a capacidade indispensável de pedir algo, material ou imaterial: um favor, atenção, conselho, apoio, um aumento de salário, um dia de folga, novas oportunidades, um livro emprestado, uma ajuda para mudar de casa.

Muitas vezes, e mesmo que isso não seja verdade, nossas necessidades parecem tão óbvias, explícitas e visíveis que pedir a alguém para nos ajudar a satisfazê-las parece inútil: se aquele alguém já não está se ativando significa que ele não quer fazê-lo, certo?

Em outros casos, nossas necessidades nos parecem indícios de inadequações que contradizem nossa autonomia de adultos e mortificam nossa identidade social. Bem melhor não descobrir-se.

A ARTE DE PEDIR

Em termos de relacionamento, o próprio fato de pedir nos coloca em uma posição de fraqueza em relação ao outro, a quem confiamos uma decisão (sim ou não), que nos diz respeito. Se o outro disser que sim, nossa fraqueza será confirmada (teremos uma dívida de gratidão de que, mais cedo ou mais tarde, teremos que liquidar). Isso também parece ser um bom motivo para não pedir nada, nunca.

Mas pedir também nos expõe ao risco de obter uma rejeição cujas consequências, em nossa percepção, se expandem do objeto específico do pedido para nós mesmos e para nosso valor como pessoas. Um desconforto que preferimos evitar.

Pedir não é fácil, mas quando você pede, estabelece um contato com as pessoas. E eles te ajudam.

Então, acontece que quanto mais uma solicitação é importante para nós, mais encontramos muitos bons motivos para não torná-la explícita. Basicamente, torna-se tão difícil perguntar também por que nós respondemos não, por si mesmos, mesmo antes de formulá-lo, o pedido.

A arte de perguntar é sobre estas duas coisas: perceber a própria vulnerabilidade, confiar no próprio valor e na boa disposição dos outros. Um exemplo extremo, precisamente por esse motivo, é oferecido pela musicista [Amanda Palmer em uma conferência de Ted](#) há alguns anos. "Pedir não é fácil porque o torna vulnerável", diz. "Mas quando você pede, estabelece um contato com as pessoas. E eles te ajudam".

A sua ideia de treinar para pedir incluiu alguns anos de prática permanecendo imóvel como uma estátua, toda pintada de branco, no meio da rua; e mais de um milhão de euros para um novo álbum recolhidos em 2012 com o Kickstarter: o crowdfunding de plataforma de maior sucesso até então.

POUCO A POUCO

Vamos lá, pensamos, pedir é pouco digno! Pessoas bem educadas não pedem! E um homem de verdade nunca deve pedir.

Afinal, até os Rolling Stones nos cantavam: *You can't always get what you want* (nem sempre consegue o que quer).

Mas como poderíamos fazer, se alguma vez decidirmos tentar e perguntar? Se quando éramos crianças gritávamos para pedir e agora sendo adultos, nos convém fazê-lo usando outras estratégias.

Enfim, trata-se de fazer um único pedido de cada vez, razoável e acompanhado por um argumento estruturado, convincente e breve. De pedir com dignidade e cortesia, e no momento certo (ou seja, quando o interlocutor tiver a oportunidade de prestar atenção ao pedido). É também uma questão de não manipular o interlocutor (ele pode ressentir-se) gerando uma série de pedidos cada vez mais onerosos depois de ter obtido uma primeira concessão. Trata-se também de deixar ao interlocutor a possibilidade de dizer não (ele pode ter razões válidas para fazê-lo) sem que isso prejudique o relacionamento. Enfim, é uma questão de não ruminar sobre eventuais respostas negativas. Melhor pensar que tudo poderia mudar em circunstâncias mais favoráveis.

RESPEITO EM VEZ DE ARROGÂNCIA

"A maioria das pessoas não pede, e este fato às vezes separa pessoas que conseguem fazer algo das pessoas que só sonham em fazê-lo: se você tem medo de fracassar, não vai muito longe", disse **Steve Jobs**, contando um telefonema feito aos doze anos, quando ainda era apenas um garoto confiante, e convencido de que merecia uma dose de atenção.

Pedir é, de fato, um gesto de confiança, liberdade e coragem. É um ato que requer discernimento: a diferença entre pedir e pretender (ou exigir) é crucial, e pretender é o oposto de pedir, assim como um tapa é o oposto de uma carícia.

Pretender, presumindo que a outra pessoa deve (e não possa querer) consentir, e fazê-lo sem estar em uma posição de força, não é apenas ineficaz, mas também extremamente estúpido. Isso transforma a possibilidade de um sim na certeza de um não. Mesmo aqueles que estão em posição de exigir (venha amanhã às sete horas! Coloque seu quarto em ordem! Arquive esses documentos!) faria melhor, em vez disso, praticar a arte mais sutil e humana do pedir.

Comunicando, com esta escolha de trato e tom, respeito ao invés de arrogância. E doar ao interlocutor o prazer de responder com um sim enormemente necessário, mas pelo menos formalmente livre e mais gratificante porque não endereçado ao papel que exerce, ou ao cargo que reveste, nem ao título acadêmico mas simplesmente à pessoa.

PRATIQUE SUA AUTOCONFIANÇA

E UM "NÃO" PODE SE TORNAR UM "SIM"

Aqui seguem algumas sugestões de bom senso que podem funcionar, especialmente para aqueles que não são Amanda Palmer.

O último é o mais importante de todos.

Anote a base para o seu pedido antes de fazê-lo. Depois de fazer uma autoavaliação completa e honesta, você pode usar essa lista de motivos para levar consigo, mesmo que apenas mentalmente, à sua negociação. No entanto, você pode, pelo menos, organizar seus pensamentos com antecedência, de modo que é menos provável que você se sinta abalado ou com vergonha. Por outro lado, se você não conseguir apresentar motivos suficientes, é possível que sua solicitação seja, de fato, irracional. Se você não souber se é ou não, peça a um amigo ou colega que revise os motivos com você e ajude você a decidir.

Considere as necessidades da outra pessoa. Quando procuramos alguém para que nossos pedidos sejam atendidos, geralmente nos concentramos em como nos sentimos mais do que em como eles estão se sentindo. Se parecer ansioso, preocupado ou estressado e fazendo-o na hora errada você estará embaralhando as cartas para que essa pessoa não atenda o seu pedido. A menos que haja uma emergência absoluta em andamento, onde você precisa que sua resposta seja fornecida imediatamente, você não terá escolha. Além dessas situações, é tudo uma questão de tempo. Por outro lado, se você está adiando constantemente a mesma solicitação, e agora que se passaram semanas ou meses (ou mais), talvez sejam seus próprios sentimentos de inibição ou insegurança que estão impedindo você de dar um passo à frente.

Seja bacana. Pedir algo com um sorriso é mais provável de produzir um resultado do que fazer o mesmo pedido de uma maneira rude ou desrespeitosa. Em uma solicitação por escrito, certifique-se de começar e terminar em uma nota positiva para que você forneça à pessoa solicitante uma primeira e última impressão favorável. Se esta for uma solicitação por escrito (o que significa que não há linguagem corporal para suavizar as palavras), a leia novamente e certifique-se de que você não está se queixando ou resmungando. O melhor seria enquadrar suas palavras em termos do que você espera obter da interação, em vez de pensar nos motivos pelos quais você pode sentir que foi (ou mesmo foi injustamente) esnobado ou menosprezado. Em uma interação com um estranho, como quando você quer aquele lugar no ônibus, é particularmente importante que você mostre a consideração que espera em troca.

Seja honesto. Na esperança de obter um grande favor evite deslizar e peça algo razoável começando com uma solicitação pequena e fácil de executar. Querer mais e muito não é aconselhável. Por mais tentador que isso possa ser, pode fazer com que a pessoa com quem você está interagindo fique ressentida com você. Também é provável que se produza um "não" em alguém que seja astuto em seus métodos manipuladores. Expresse honestamente o que você precisa e por que precisa, e garanta à outra pessoa que não haverá nenhuma mudança de regra no futuro.

Dê a pessoa uma saída sem prejudicar o relacionamento. Assim como esperamos que as pessoas sempre nos concedam o nosso desejo (razoável), também sabemos que nem sempre é possível fazê-lo no nosso tempo. Se você fizer o seu pedido em termos de um ultimato, então quando você receber uma resposta negativa, você pode se colocar na posição de ter que recuar completamente, fazendo você parecer tolo. O ultimato também pode forçá-lo a terminar o relacionamento quando não foi sua intenção. Novamente, se você nunca tomar uma posição, nunca conseguirá o que deseja. Só não espere o argumento mais bem fundamentado para ganhar o seu caso na primeira vez.

Não amue ou fique de mau humor se não fizer do seu jeito. Digamos que sua solicitação não tenha recebido uma afirmação sonora e vibrante. Se você tem um relacionamento de longo prazo com essa pessoa, há boas chances que você tenha outra oportunidade de fazer seu pedido. Se você sentir e agir, ressentido, parecerá imaturo, insignificante e chorão, em vez de um adulto racional que faz um pedido sensato que possa ser razoavelmente realizado quando as circunstâncias forem mais favoráveis. Ruminando sobre o resultado decepcionante também pode diminuir sua autoestima e pode até mesmo torná-lo deprimido. Você começará a questionar se deveria ter feito a solicitação em primeiro lugar, o que significa que ela nunca será cumprida.

Você não pode sempre conseguir o que deseja, mas com a estratégia certa de fazer solicitações, será melhor expressar o que precisa.

*“Se você não conseguir o que deseja,
provavelmente não conseguirá o que precisa.”*

F.C.