

Técnicas de **NEGOCIAÇÃO**

Nunca mais passe vergonha por não saber o que responder em bancas acadêmicas

Você entra na sala do Zoom. Cumprimenta a banca e já leva a primeira pedrada. É uma pergunta sobre algo que você nunca ouviu falar.

Você tem três opções:

- Fingir que a conexão caiu e evitar a vergonha;
- Gaguejar, ser humilhado(a) e ficar com um trauma que vai durar um bom tempo, daqueles que se você encontrar algum membro da banca depois vai querer se esconder; ou
- Encarar a pergunta e provar que você não é qualquer porcaria.

Eu quero que você opte pela terceira via, mas isso é impossível sem alguns conhecimentos muito específicos. E você, provavelmente, não os tem.

Sabe de quem é a culpa?

De uma ideia antiga, lá da década de 1990, de que nós devemos negociar sempre para obter o sim. Que as pessoas irão gostar de nós por empatia e que Português e Metodologia são disciplinas menores que as outras.

Sabe quem detém a prerrogativa de entrar em uma banca e jamais sair humilhado(a)? Você mesmo(a).

As técnicas de negociação são um conhecimento como todos os outros. Precisam, é claro, ser ensinadas. É o que eu faço há alguns anos, desde que tomei contato com o rico conteúdo do ex-negociador do FBI, Chris Voss. Usei essas técnicas em tantas situações que seriam impossíveis de enumerar: comprando produtos na padaria, na compra de um carro, na renegociação do valor do meu aluguel, nos entraves familiares e, é claro, no ambiente acadêmico.

@professoraliliafinelli

Técnicas de **NEGOCIAÇÃO**

Nunca mais passe vergonha por não saber o que responder em bancas acadêmicas

O que eu vivi nas minhas defesas de mestrado e de doutorado, sendo floreada de elogios e sem nenhuma crítica direta à minha pessoa, foi fruto da minha capacidade de negociar para o não. De negociar para que os outros sentissem que estavam no controle. Foi então que passei a ensinar essa habilidade aos meus alunos.

Primeiro, para os meus mentorandos individuais. Depois, com um curso específico. Achei os resultados muito impressionantes: várias alunas me relataram que nunca mais tiveram problemas hoje tidos como comuns, como a interrupção das falas, o mansplaining e, principalmente, passaram a se sentir mais seguras.

A vida acadêmica pode ir para dois lados: (i) aquele que faz você querer se esconder, porque tem certeza de que não está à altura do que os outros esperam de você; e (ii) aquele que te eleva à condição de real pesquisador(a), adquirindo o respeito dos demais.

Não há como chegar verdadeiramente no segundo lado sem saber negociar bem. Desconhecer essa realidade e fingir que os debates são apenas debates e não negociações vai te trazer sofrimentos desnecessários e uma sensação de ser uma fraude. Aquela mesma que você já sentiu ao não saber responder a uma pergunta em uma prova oral.

Existem quatro razões óbvias para você seguir comigo e aprender de uma vez por todas essas técnicas, que vão ser úteis em todos os campos da sua vida:

a) Quanto antes você tiver contato com essa ideia, mais rápido passará a aplicar as técnicas e mais depressa melhorará;

@professoraliliafinelli

Técnicas de **NEGOCIAÇÃO**

Nunca mais passe vergonha por não saber o que responder em bancas acadêmicas

b) Todo o conteúdo do curso ficará disponível assim que confirmada a compra. Mesmo com a garantia legal de 7 dias, não há nada na plataforma que você só consiga acessar depois;

c) Você terá um ano para consumir todo esse conteúdo e contará com o meu apoio por e-mail durante o primeiro mês;

d) Esse curso não vem só com o ensino das técnicas do Chris Voss; ele é a minha aplicação pessoal e como professora da negociação dentro do Direito. Todo o conteúdo do Chris é extremamente caro e longo e eu demorei anos para conseguir fazer todas as suas formações. Essa é a minha forma de poupar seu tempo e dar exemplos dentro da nossa área.

Não deixarei essa oferta disponível por mais do que três dias.

Mês passado lancei meu último curso com acompanhamento ao vivo, o Clube do Livro. Não pretendo ter mais nenhum curso este ano, nem no primeiro semestre de 2022, quando minha segunda filha nascerá.

As aulas que disponibilizarei a você imediatamente são as seguintes:

Aula 1) Como responder a perguntas que você não sabe responder - 1h10min de aula sobre a técnica de espelhamento

Aula 2) As nove técnicas de negociação do Chris Voss - 2h25min de aula explicando tudo sobre o modelo do Chris

Aula 3) Como fazer apresentações orais de trabalhos acadêmicos - 18min mostrando o que você deve fazer quando for apresentar banners, debater artigos em congressos ou até apresentar trabalhos em sala de aula

@professoraliliafinelli

Técnicas de **NEGOCIAÇÃO**

Nunca mais passe vergonha por não saber o que responder em bancas acadêmicas

Aula 4) Técnicas de negociação - Como se comportar em bancas - 48min voltados só para bancas de mestrado e doutorado no Direito, em especial de provas orais, abrangendo qualificação e defesa final

Aula 5) Aula avançada sobre defesa de projeto - 2h10min demonstrando só como lidar com praticamente todas as perguntas que podem aparecer em defesas de projeto

Aula Extra) Linguagens do amor ou como entender o que cada professor/aluno quer - 21min complementando como a identificação da linguagem pode te ajudar a se tornar um(a) aluno(a) que sabe atuar de forma inteligente

A escolha é sua. Você pode aprender batendo a cabeça ou pode se prevenir de humilhações desnecessárias ao falar em público. Para a segunda opção, clique no botão abaixo e compre o curso agora.

Quero!

@professoraliliafinelli