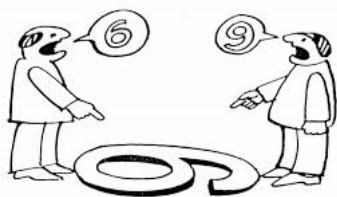
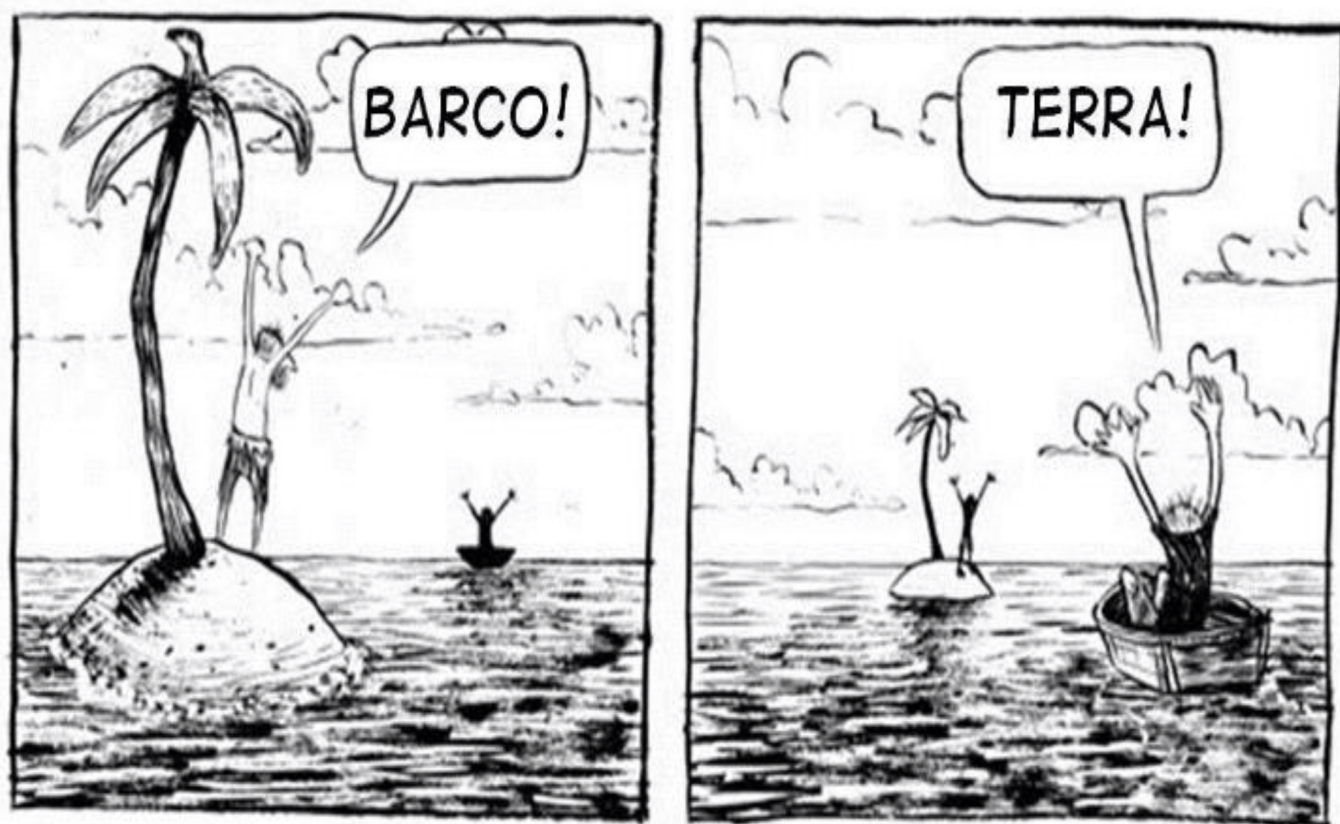


**Explicação**

O que você vê na imagem abaixo?

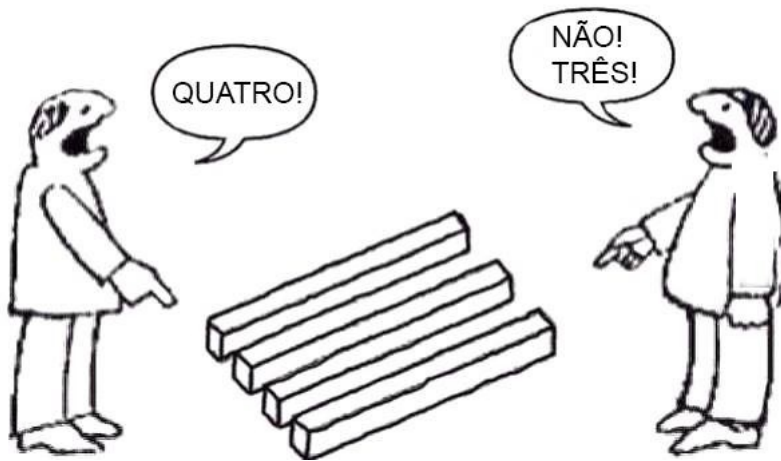


E nessa?



**PERSPECTIVAS...**

E nessa imagem?



À medida em que aprendemos entender profundamente as outras pessoas, vamos descobrindo grandes diferenças em sua percepção.

Nos exemplos acima as duas pessoas podem estar certas.

Tais pode ter sido criada com a mentalidade da abundância. Douglas pode seguir a mentalidade de escassez.

Então já deu para perceber que as percepções entre essas pessoas são muito diferentes. E, mesmo assim, eles convivem por muitos anos, cada um com seus paradigmas.

Bem, com todas as nossas diferenças, estamos tentando trabalhar em conjunto. Seja através de um casamento, trabalho, projeto de serviço comunitário, e tentamos gerenciar recursos sempre para obter resultados.

E como vamos agir? Como vamos transcender os limites de nossas percepções individuais para nos comunicarmos de forma profunda, de modo que possamos lidar cooperativamente com as questões que temos pela frente e alcançar solução Ganha/Ganha?

A resposta é: procure primeiro compreender para depois ser compreendido. Esse é o primeiro passo rumo ao Ganha/Ganha.

Agora, saber ser compreendido é a outra metade do hábito e é igualmente importante para se conquistar o Ganha/Ganha.

Em um dos vídeos anteriores falamos sobre a maturidade e como o equilíbrio entre a coragem e a consideração ou o respeito. Procurar compreender exige considerações, procurar ser entendido requer coragem. Ganha/Ganha requer um alto nível dos dois.

Os antigos gregos tinham uma filosofia magnífica, que se encontra embutida em três palavras: **etos**, **patos** e **logos**.

Estas três palavras abrigam a essência de procurar o primeiro compreender para conseguir eficácia no desenvolvimento das ideias e em sua apresentação.

**Etos** é a sua credibilidade pessoal, a fé que as pessoas têm em sua integridade e sua competência. É a confiança que você inspira, sua conta bancária emocional.

**Patos** é o seu lado empático, o sentimento. Quer dizer que uma pessoa está sintonizada com a confiança presente em nossa comunicação com outras pessoas.

**Logos** é a lógica, a parte pensada da comunicação.

Notem a sequência: **etos**, **patos** e **logos** - seu caráter, seus relacionamentos e a lógica da sua mensagem.

Isso representa outra mudança importante de paradigma. A maioria das pessoas, ao apresentar uma ideia, vai logo de cara para o logos. Elas tentam convencer as outras pessoas da validade da sua lógica sem antes levar em consideração o etos (credibilidade pessoal) e o patos (lado empático).

Quando você consegue expor suas ideias com clareza, objetividade, usando imagens claras e, mais importante, dentro e um contexto - o contexto da profunda compreensão dos paradigmas e preocupações dos outros, você aumenta significativamente a credibilidade da suas próprias ideias.