

 04

## O papel do relacionamento 2

**Leia o cenário abaixo:**

Eu trabalhava com programadores de software indianos que falavam inglês com sotaque próprio da Índia. Eu tinha muita dificuldade de entendê-los e várias vezes eu pedia em inglês. *"Por favor você poderia repetir o que disse?"*

Estávamos em um processo penoso de transição de várias atividades para a Índia e em uma sexta-feira as tarefas que havíamos planejado não haviam sido completas.

Eu fiquei com a penosa tarefa de precisar sugerir que trabalhássemos de final de semana.

Chamei todos para uma conferência pelo telefone, e perguntei se eles estariam dispostos a trabalhar no final de semana até que aquela tarefa estivesse completa.

O gerente indiano me respondeu *"Carol, por favor você poderia repetir o que disse?"*

Eu expliquei novamente, que as tarefas não haviam saído como esperávamos e que infelizmente eu precisava pedir que trabalhássemos de final de semana. Eu entendia que para a cultura indiana isso era muito chato porque eles como nós brasileiros valorizamos muito a família, sentia por estar pedindo aquilo, mas precisava.

Ele novamente repetiu *"Carol, por favor você poderia repetir o que disse?"*. Eu fiquei em dúvida se minha linha telefônica estava funcionando corretamente.

Perguntei *"Ashi, você está me ouvindo bem?"* Ele respondeu. *"Sim eu estou ouvindo, claramente."*

*"Bom, então eu vou tentar me explicar melhor."* Ele falou, *"Tudo bem eu vou colocar no você no viva voz. Por favor, você poderia repetir o que disse?"*

Eu ouvi algumas vozes baixinhas rindo ao fundo. Foi quando entendi que eles estavam brincando comigo, que já haviam entendido de primeira, que estavam fazendo graça me deixando constrangida por eu ter que falar novamente e usando a minha frase!

Eu caí na risada e disse desta vez eles tinham me pegado. Rimos muito. Todos trabalhamos no final de semana. A partir daí toda vez que escutávamos alguma notícia não tão boa falávamos, *"Por favor você poderia repetir o que disse?"*

**O exemplo acima mostra o uso do humor para aliviar a pressão de um ambiente, quando usamos o humor em uma negociação é mais seguro direcioná-lo a...**

*Seleciona uma alternativa*

- A** De si mesmo.

- B** Expressões linguísticas como no exemplo do texto.

**C**

Expressões idiomáticas ou gírias.

**D**

Da sua própria cultura ou hábitos.

**E**

De outra cultura que não esteja presente.