

# Use técnica da negociação e faça ela sair com você

Com certeza isso é algo que já aconteceu com todos nós. Você liga para a mulher e o papo está bom. Você cria coragem para chamar ela para sair no sábado e ela diz: "Poxa que legal, mas eu não posso".

O problema foi você ter feito uma pergunta que só dá para responder "sim" ou "não". Ela escolheu o "não" porque achou mais fácil e poderá escolher o "sim" depois se quiser. Mas, uma vez que a escolha de não querer te conhecer foi feita, ela vai se acostumar com a ideia de recusar seus convites, pois já recusou uma vez.

Vendedores conhecem essa técnica, então eles nunca fazem uma pergunta que só tenha opções "sim" ou "não" como resposta. Por isso eles usam as seguintes técnicas:

## **Técnica 1 - Assumir a Venda!**

Eu conheço esse princípio, mas mesmo assim ele foi usado em cima de mim, para me fazer comprar a assinatura de um jornal de economia. O vendedor me ligou e começou a descrever o produto, e me perguntou algumas coisas sobre meus interesses sobre investimentos e minhas necessidades. Depois de eu responder as perguntas dele, ele disse: "Que ótimo, parece que o jornal vai satisfazer todos os seus interesses e suas necessidades".

Ele simplesmente assumiu que eu queria comprar o jornal dele. Eu nunca tive a chance de dizer que eu não queria, porque ele não me fez uma pergunta de "sim" ou "não" sobre a compra do jornal.

Com uma mulher, você pode fazer a mesma coisa quando estiver no telefone com ela, e quiser chamá-la para sair. Uma vez que conhecer um pouco sobre o que ela gosta, comece a descrever como seria divertida determinada atividade. Quando ela concordar, fale como seria interessante se os dois fizessem juntos aquela determinada atividade. Quando ela concordar com isso também, você simplesmente assume que ela quer sair contigo. Ai segue para a outra técnica.

## **Técnica 2 - Fechar a negociação oferecendo opções que todas levem à venda!**

“E então como vai ser o pagamento: cheque, dinheiro ou cartão?”

Quando o vendedor diz essas palavras para mim a primeira coisa que eu penso é no cartão de crédito ou no dinheiro saindo da minha carteira, e na melhor forma de pagar pela minha compra. Acontece naturalmente, apesar de conhecer a técnica usada pelo vendedor. Eu acabei fazendo a assinatura do jornal, apesar de não estar realmente precisando.

Então vamos aplicar essa técnica para chamá-la para sair da mesma forma com usada no exemplo acima. Você acabou de descrever o que você queria fazer com ela e assumiu a venda. Agora diga:

“Que ótimo! Então, vamos marcar no sábado ou no domingo?”

Ambas as opções levam a encontrar com você. E o fato relevante que você tem a seu favor é que ela já concordou em encontrar contigo, agora é só uma questão de determinar quando. Você vai ficar impressionado em como isso funciona bem.

Vá em frente, comece a usar essas e outras artimanhas na "arte da azaração" e observe seus amigos ficarem de queixo caído quando eles verem a quantidade de mulheres bonitas que você está saindo. Para conhecer outras técnicas de sedução que vão te ajudar a conquistar as mulheres visite [www.conversadehomem.com.br](http://www.conversadehomem.com.br)

Obra original disponível em:

<http://www.overmundo.com.br/banco/use-tecnica-da-negociacao-e-faca-ela-sair-com-voce>