

# O silêncio fecha negócios

written by Rui Rodrigues | 25 de Junho, 2026

**OCIDADÃO**  
Journalism & Law

**OPINIÃO**  
Rui Rodrigues



Vivemos numa cultura estranha. Quem fala muito parece competente antes mesmo de dizer alguma coisa verdadeiramente útil. Basta responder depressa, interromper constantemente e alinhar as frases com convicção para que, quase por instinto, ser tratado como alguém que domina o assunto. Mas será mesmo assim?

Recentemente, entrei numa reunião convicto de que levava tudo preparado. À medida que fui expondo os meus argumentos, encadeando ideias e tentando antecipar objeções, comecei a sentir que a atenção dos outros não me acompanhava. Não porque a proposta fosse fraca, mas porque eu estava tão concentrado em explicar que deixei de escutar verdadeiramente o que estava a acontecer à minha volta. Até que alguém interrompeu com a pergunta *“Então e se isto não resultar?”*.

Podia ter respondido logo. Tinha resposta. Talvez até tivesse

várias. Mas parei. Resisti ao impulso automático de preencher o espaço com ainda mais palavras e deixei o silêncio acontecer. Mas esse silêncio, que inicialmente parecia estranho, acabou por transformar a conversa, porque ao retirar a pressão de responder rapidamente permitiu a criação de um espaço onde todos puderam pensar com mais clareza, e a discussão deixou de ser sobre convencer e passou a ser sobre compreender. E a resposta que nasceu daí foi mais simples, mais honesta e, por isso mesmo, muito mais credível.

Isto levou-me a refletir sobre como crescemos a associar o silêncio ao desconforto ou ao erro. Na verdade, é no silêncio que as decisões começam a ganhar forma, porque é nesse espaço que conseguimos pensar melhor, avaliar os riscos com mais cuidado e ligar ideias que de outra forma passariam despercebidas. Realizo que talvez seja precisamente por isso que tantas reuniões terminam sem conclusões e tantos negócios morrem quase à nascença, porque simplesmente não se cria tempo suficiente para pensar.

Atenção que, nem todo o silêncio é útil, claro, porque existe o silêncio que nasce do medo, da insegurança ou da falta de preparação, e esse pouco acrescenta à conversa. Mas há outro tipo de silêncio, ele próprio intencional e consciente, que melhora significativamente a qualidade da interação, porque obriga todos os envolvidos a sair do piloto automático e a responder com mais cuidado e com genuína intenção, sendo desconfortável no início, mas trazendo uma clareza que dificilmente se poderia alcançar de outra forma. Assim, o silêncio não deve ser visto como inação, apesar de muitas vezes ser interpretado dessa forma, até porque ele faz parte integrante da ação e exige um nível elevado de controlo e de atenção e, quem não o tolera tende a falar em excesso, a prometer muito mais do que consegue cumprir e a tomar decisões antes do tempo, movido pela urgência de preencher o espaço ao invés de o compreender.

O verdadeiro impacto está em saber parar no momento certo. No

fim, ganha quem reconhece o valor de abrandar, de criar espaço para pensar e de permitir que a clareza ganhe forma.