



JROFFICE
Assessoria Condominial

www.jroffice.com.br



A ARTE DE PERGUNTAR:

COMO UMA BOA PERGUNTA MUDA A GESTÃO DO SEU CONDOMÍNIO



Condôminos Difíceis

Síndicos de Curitiba são apontados como culpados pelas baixas temperaturas.

Segundo a moradora princesa Elsa: “está um frio do djanho” e a temperatura dentro da geladeira está mais agradável.

   Por @sindicorevoltado



❤️ 398 💬 85 📌 185



Condôminos estranham bola amarela no céu de Curitiba e questionam síndicos.

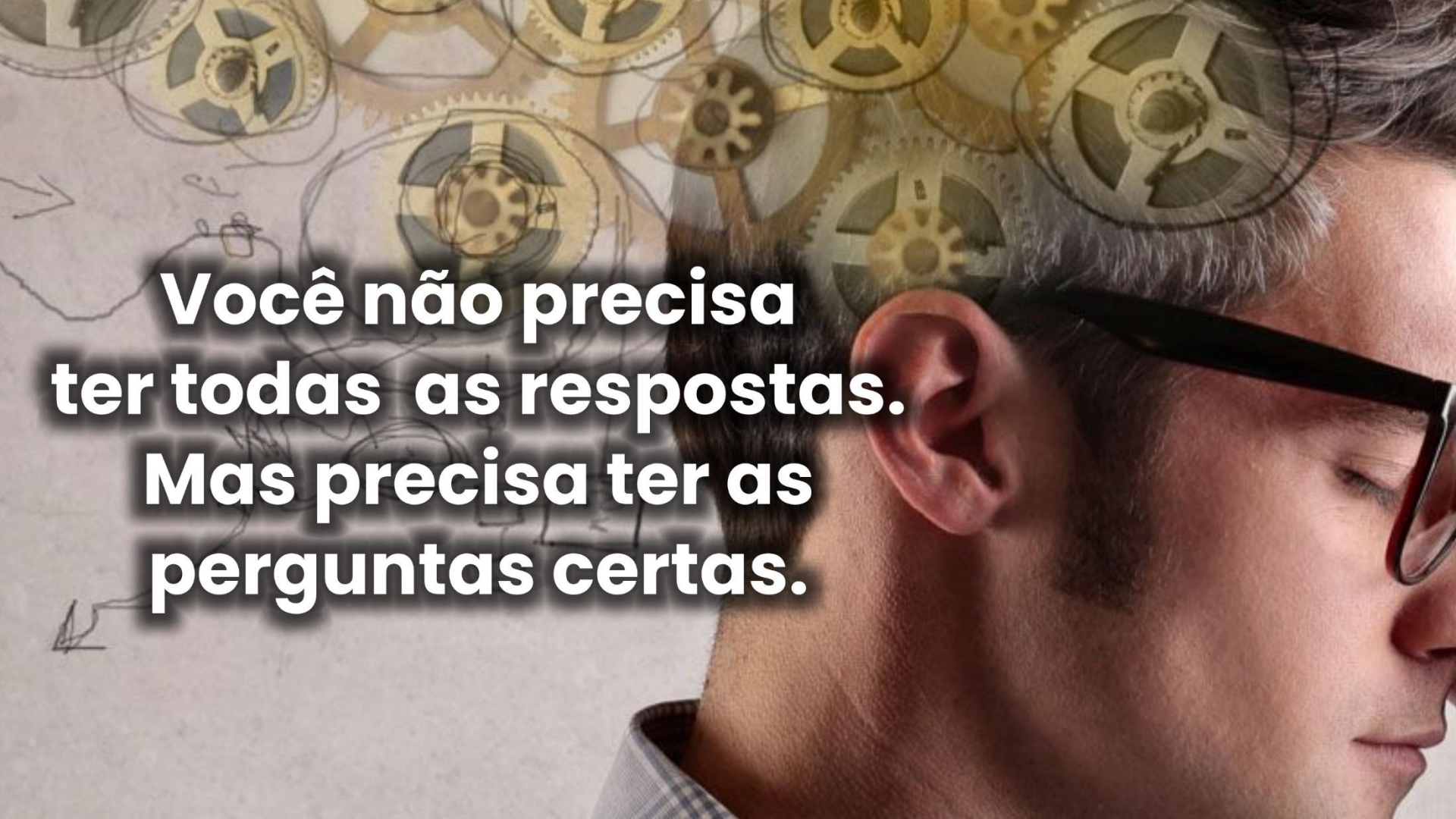
Fenômeno raro foi visto neste final de semana no céu da cidade. Nossa reportagem ouviu um síndico que não soube responder sobre o fenômeno e que iria verificar com a administradora.

   Por @sindicorevoltado



❤️ 536 💬 141 📌 311



A close-up profile of a man's head, facing right. He has dark hair and is wearing black-rimmed glasses. His eyes are closed. The background is a light-colored surface with faint, hand-drawn sketches of gears and mechanical parts. Overlaid on this background are several golden, three-dimensional gears of different sizes, some of which are partially obscured by the man's head. The text is in a bold, white, sans-serif font with a black outline, positioned on the left side of the image.

**Você não precisa
ter todas as respostas.
Mas precisa ter as
perguntas certas.**

Reflexão

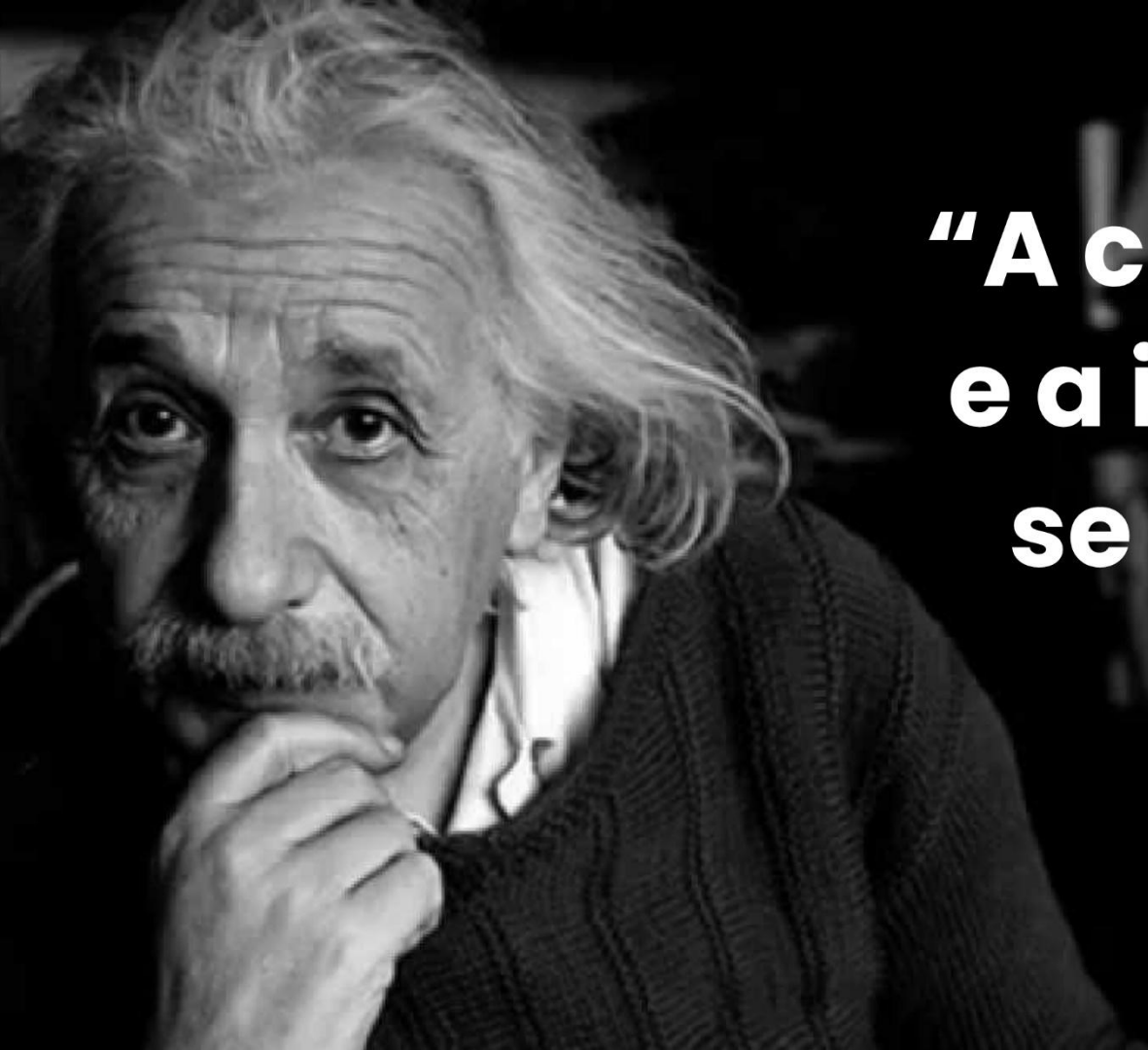
"Há algum tempo, conversei com um síndico que enfrentava um problema recorrente no prédio: barulho entre vizinhos. Ele me disse: 'Já fiz de tudo, já avisei, já ameacei multa, já convoquei reunião.'"

Então eu perguntei: "E você já perguntou aos dois lados como eles se sentem com a situação?"

Ele parou. E percebeu que, até aquele momento, só tinha feito afirmações. "Nenhuma pergunta."

**Respostas
geram
dependência**

**Perguntas
geram
possibilidades**



**“A criatividade,
e a inteligência
se divertindo”**

Albert Einstein

Por que perguntar melhor muda tudo?

- ❖ Evita conflitos
- ❖ Economiza tempo
- ❖ Cria engajamento dos moradores
- ❖ Melhora a percepção da liderança



Por que perguntar é tão importante?

1

Porque perguntas revelam o que as pessoas realmente pensam!

Muitos conflitos entre moradores nascem de suposições. Ao fazer perguntas, o síndico acessa a verdade por trás da reclamação ou sugestão.

Exemplo: Em vez de assumir que um morador é “encrenqueiro”, o síndico pode perguntar:

“Você pode me explicar melhor o que está te incomodando?”

Resultado: Isso mostra respeito e interesse real — o que reduz resistências.

Por que perguntar é tão importante?

2

Porque perguntas evitam julgamentos e reações impulsivas
Quem pergunta, investiga.

Quem julga, fecha a conversa.

Exemplo: Ao invés de responder na defensiva a uma crítica, o síndico pode dizer:

“Como você acha que poderíamos melhorar essa situação juntos?”

Resultado: Isso desarma conflitos e convida à solução.

Por que perguntar é tão importante?

3

Porque perguntas criam diálogo, não imposição

Condomínio é espaço coletivo, e lideranças autoritárias tendem a ser rejeitadas.

Exemplo: Um síndico que pergunta:

“O que vocês acham da proposta de orçamento?”

Resultado: Gera mais colaboração do que um que impõe decisões sem consulta.

Por que perguntar é tão importante?

4

Porque perguntas despertam participação

Muitos moradores se afastam da gestão por acharem que sua opinião não importa. Quando o síndico pergunta com intenção verdadeira, ele convida à participação.

Exemplo: “Quais melhorias vocês acham que trariam mais valor para o prédio?”

Resultado: Isso faz os moradores se sentirem parte do processo — e reduz a passividade.

Por que perguntar é tão importante?

5

Porque perguntar é o caminho para decisões mais acertadas

Decisões baseadas só na percepção do síndico podem ser limitadas. Perguntar amplia a visão e ajuda a enxergar pontos que ele talvez não tenha considerado.

- ❖ **Pergunta ruim → confronto**
- ❖ **Pergunta boa → solução**

Tudo Certo?

$$2+2=5$$

Precisa ser!

Perguntar com Método Dr. Condomínio

Lista dos 5 passos

1º Passo

Escolha a curiosidade - Ao invés de reagir com julgamento, escolha fazer perguntas com curiosidade genuína. em vez de perguntar “Quem errou?”, pergunte: “O que está acontecendo de fato?” ou “O que posso aprender com isso?”

Exemplo: Morador reclama que a faxina do prédio está mal feita. Ao invés de dizer “**Mas a faxineira faz o trabalho direito!**”, o síndico curioso pergunta:

- ❖ Você percebeu isso em algum horário específico?”
- ❖ Qual parte do prédio parece estar com mais problema?”

Resultado: Você ganha informações concretas para agir – e o morador se sente ouvido.

Perguntar com Método Dr. Condomínio

Lista dos 5 passos

2º Passo

Faça perguntas de qualidade - Perguntas de qualidade nos tiram do problema e nos colocam no caminho da solução.

Toda reclamação esconde uma expectativa não atendida. Sua missão é decodificar essa expectativa.

Exemplo:

Morador diz: Aqui ninguém respeita as regras da piscina!

Resposta defensiva comum: “A culpa é dos outros, não posso fazer milagre.

Resposta com abertura para aprender:

- ❖ Você pode me contar que tipo de situação tem acontecido?
- ❖ O que você acha que poderíamos fazer juntos para melhorar a fiscalização?

Resultado: o morador deixa de ser apenas crítico e se torna parte da solução.

Perguntar com Método Dr. Condomínio

Lista dos 5 passos

3º Passo

Escute para aprender - Ouvir com o objetivo de compreender, e não apenas para responder. “Por que sempre dá errado?”, experimente “O que podemos fazer diferente para melhorar isso no próximo mês?”

Ao invés de dizer:

Vamos mudar a empresa de portaria, e ponto.

Experimente perguntar:

- ❖ Alguém aqui teve experiências positivas ou negativas com essa empresa?
- ❖ O que vocês acham que é prioridade em uma boa portaria?

Resultado: Liderança participativa gera mais apoio e menos resistência

Perguntar com Método Dr. Condomínio

Lista dos 5 passos

4º Passo

Refleta e reconecte - Antes de reagir, respire, pense e conecte-se com seus valores e objetivos. Na correria da gestão, é fácil reagir no “piloto automático”. Parar para refletir evita decisões impulsivas.

Situação comum:

Você recebeu uma crítica pública na assembleia. Ao invés de revidar, diga:
“Prefiro pensar melhor sobre isso e volto com uma resposta responsável.”

Depois, reflita:

- ❖ Essa crítica é pessoal ou é sobre uma insatisfação real?
- ❖ O que posso aprender com isso?

Perguntar com Método Dr. Condomínio

Lista dos 5 passos

5º Passo

Crie um espaço seguro - Ambientes seguros estimulam as pessoas a falar com sinceridade, sem medo de julgamento ou punição. Moradores e membros do conselho precisam se sentir à vontade para trazer críticas, ideias e dar sugestões

Benefício: As pessoas ficam menos reativas e mais colaborativas.

O Guia do Síndico-Perguntador

P.E.R.G.U.N.T.A.

- P** – Pense no objetivo
- E** – Escute antes
- R** – Reformule se necessário
- G** – Gere espaço para o outro
- U** – Use tom neutro
- N** – Não acuse
- T** – Traga empatia
- A** – Agradeça pela resposta

Tipos de perguntas e seus efeitos

Tipo de Pergunta	Exemplo Condominial	Efeito
Fechada	Você vai a reunião?	Simples, rápida
Aberta	O que você achou da última assembleia?	Gera diálogo
Reflexiva	Como você imagina a convivência ideal aqui?	Cria conexão
Provocativa	E se a gente pensasse juntos Numa solução melhor?	Estimula colaboração

Tipo de Condômino



PHD

Poor, Hundred and Desesperate

Traduzindo para o português: Pobre, Faminto e Desesperado

SOFOMANÍACO- Indivíduo estúpido que se acha extremamente inteligente

A incompetência Inconsciente

- ❖ O que é?
- ❖ É quando a pessoa não sabe que não sabe.
 1. **Incompetência inconsciente** — Não sei e não sei que não sei
 2. **Incompetência consciente** — Não sei, mas agora percebo que não sei
 3. **Competência consciente** — Sei, mas ainda preciso me concentrar para fazer
 4. **Competência inconsciente** — Sei tão bem que já faço naturalmente
- ❖ Por que é importante identificar a incompetência inconsciente?
- ❖ Porque só podemos melhorar o que reconhecemos. E em gestão condominial, muitos problemas acontecem não por má-fé, mas por falta de consciência de que há outra forma melhor de agir.
- ❖ **“Não há nada mais perigoso do que alguém que não sabe... e ainda acha que sabe.”**

REFLEXÃO



As Perguntas Mágicas

- ❖ O que você precisa que eu entenda melhor?
- ❖ Como podemos resolver isso juntos?
- ❖ O que funcionaria para você sem prejudicar os outros?
- ❖ Como podemos melhorar nossa próxima assembleia?
- ❖ O que posso fazer para facilitar sua participação?

As Perguntas Perturbadoras

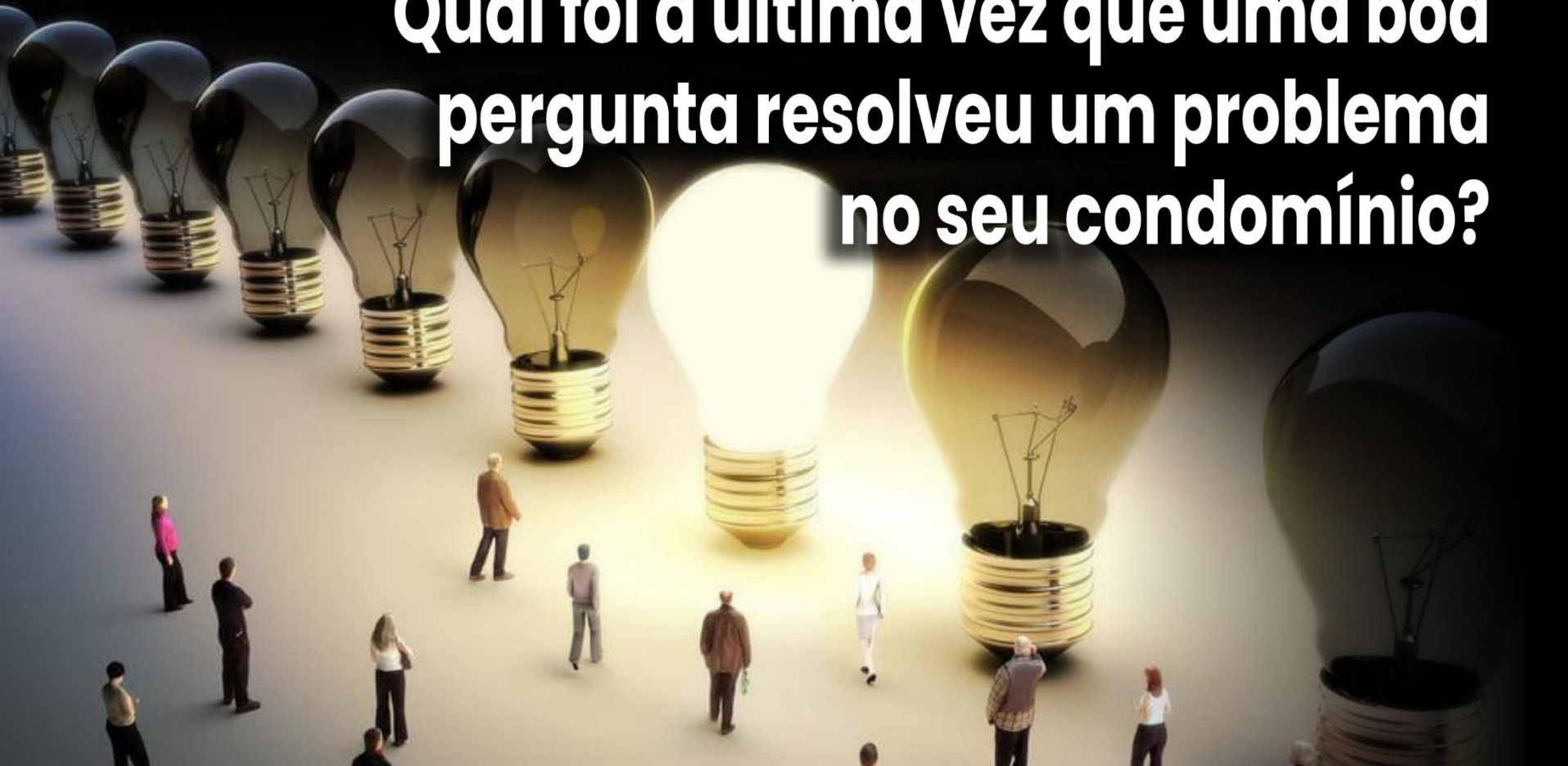
E não há nada melhor para incomodar as pessoas do que com perguntas perturbadoras.

- ❖ Você já se colocou no meu lugar como síndico? O que você faria diferente se tivesse que resolver esse problema com os mesmos recursos que eu tenho?
- ❖ Você já considerou que muitas das decisões que você critica foram votadas em assembleia que estava presente e aprovou?
- ❖ Se você estivesse no meu lugar agora, lidando com 50 reclamações diárias e um orçamento limitado, qual decisão tomaria?
- ❖ Você estaria disposto a pagar um valor adicional e extra no condomínio para que sua sugestão seja implementada?
- ❖ Você costuma reclamar de barulho... mas tem certeza de que nunca incomodou ninguém?

As Perguntas Perturbadoras

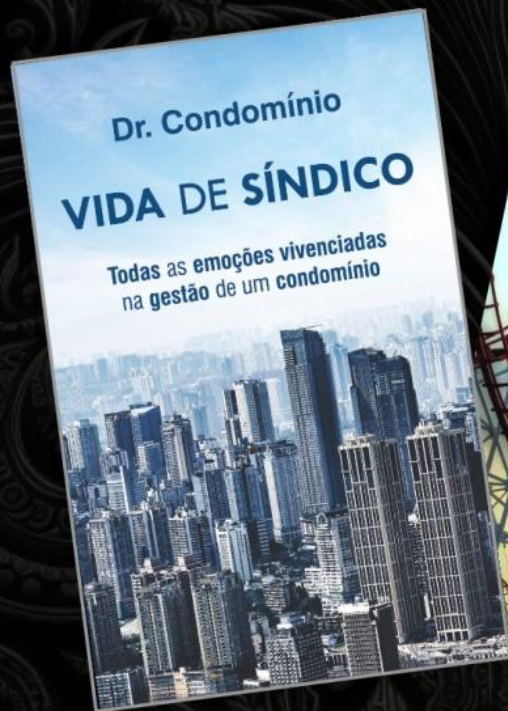
- ❖ Você é um devedor contumaz, mas tem ideia de quanto custa manter tudo o que você exige?
- ❖ Você quer limpeza impecável... mas já chamou atenção de seus filhos quando sujam?
- ❖ Você quer redução da taxa condominial... mas abriria mão de algum serviço que você mesmo utiliza e te beneficia?
- ❖ Você reclama do uso inadequado das áreas comuns... mas já chamou atenção de seus filhos quando eles descumprem as normas?
- ❖ Se fosse outro morador fazendo essa mesma reclamação sobre você, como gostaria que fosse tratado?

**Qual foi a última vez que uma boa
pergunta resolveu um problema
no seu condomínio?**



VIDA DE SÍNDICO

Dr. Condomínio - Aldo Junior



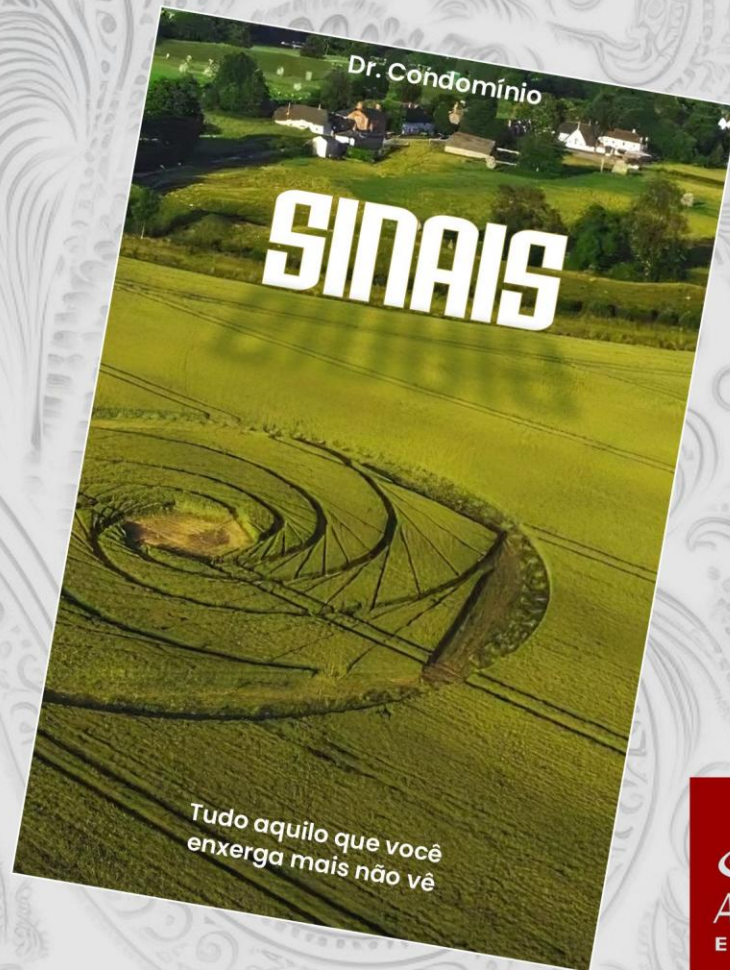

ALL PRINT
EDITORA

EM BREVE

SINAIS

Tudo aquilo que você
enxerga mais **não vê**

Dr. Condomínio
Aldo Junior

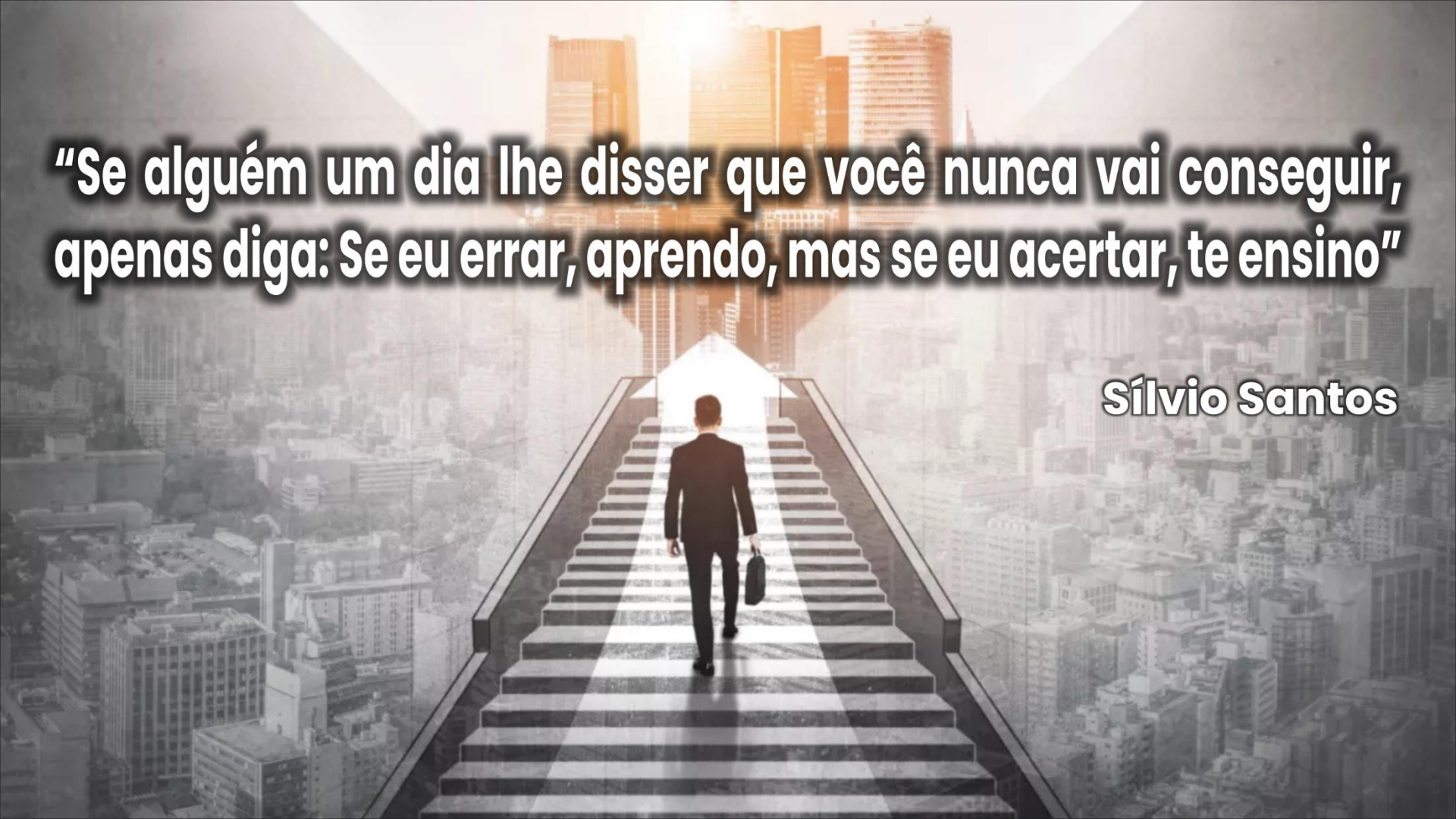



ALL PRINT
EDITORA



**ISSO TAMBÉM
PASSA!**





**"Se alguém um dia lhe disser que você nunca vai conseguir,
apenas diga: Se eu errar, aprendo, mas se eu acertar, te ensino"**

Sílvia Santos



(61) 98209-9999



www.doutorcondominio.com



doutorcondominio09@hotmail.com



[facebook/doutorcondominio09](https://facebook.com/doutorcondominio09)



[Drcondominio](https://www.youtube.com/Drcondominio)



[Doutorcondominio](https://www.instagram.com/Doutorcondominio)

