RESUMO EM UMA PÁGINA

A IA deixou o trabalho fácil demais?

O alerta de Daniel Goleman sobre o atrito humano que a IA elimina, e por que, em vendas, a confiança ainda se constrói no olho no olho.

José Ricardo Noronha · Zé Vendedor · CEO da Paixão por Vendas · Novembro de 2026

A PROVOCAÇÃO CENTRAL

A IA remove o atrito do trabalho. Só que é no atrito com outras pessoas que desenvolvemos a inteligência emocional.

O QUE O ATRITO DESENVOLVE

- Autoconsciência, quando alguém nos desafia.
- Equilíbrio emocional, diante da discordância.
- Empatia, ao entender outra perspectiva.
- Colaboração, ao pedir ajuda e dar feedback.

O QUE OS DADOS MOSTRAM

22% Dos profissionais com menos de 35 anos sentiram solidão em 2025 (Gallup).

1 em 5 Da Geração Z se sente mais sozinho desde a chegada da IA ao trabalho (Workday).

6 PRÁTICAS PARA USAR MAIS IA SEM PERDER A INTELIGÊNCIA HUMANA

1. **Invista no cliente o tempo que a IA libera**
   Horas economizadas devem virar visitas e conversas.
2. **Use a IA para chegar mais preparado**
   Pesquise, prepare as perguntas e vá ao encontro presencial.
3. **Valorize as perguntas simples**
   A pergunta que parece boba revela a dor mais importante.
4. **Crie atritos saudáveis no time**
   Visitas em dupla, mentoria e role-plays.
5. **Desligue a tela, ligue a escuta ativa**
   Ouvir mais, falar menos, perguntar melhor.
6. **Meça o relacionamento, não só o volume**
   Mais mensagens não significa mais confiança.

"A IA NUNCA VAI TER EMPATIA." DANIEL GOLEMAN

Disse ele no São Paulo Innovation Week. E, como ensina Stephen M. R. Covey em A Velocidade da Confiança, vendemos confiança, que ainda se constrói pessoalmente. IA + IH.

Leia o artigo completo

paixaoporvendas.com.br/blog · Vender é ajudar! Vender é servir!

Fonte: GOLEMAN, D.; SOLOMON, E. Is AI Making Things Too Easy? Korn Ferry, nov. 2026. Dados: Gallup e Workday, citados no artigo.