

| | |
|----------------|---|
| Objetivo | orientar sobre os principais requisitos para efetivar uma negociação ética e produtiva. |
| Palavras-chave | negociação, relacionamento. |
| Tempo estimado | 7 minutos |

As premissas da negociação

Você vai ler:

Ernesto Berg
Sociólogo e Administrador,
pós-graduado em Administração

- ▶ O ultrapassado e o moderno no processo de negociação.
- ▶ As principais competências do negociador.
- ▶ As atitudes e os resultados esperados na negociação.



Infelizmente muitos acreditam que negociar é passar o outro para trás, é ganhar custe o que custar. Esta é uma visão ultrapassada. A moderna concepção afirma que o processo de negociação é uma troca na qual, através do diálogo e do entendimento, as pessoas chegam a um acordo satisfatório para ambos os lados.

Podemos negociar tudo e qualquer coisa: produtos (como automóvel, livro, sapato), serviços (como hotelaria e atendimento bancário) e idéias (como projetos e concepção de algo novo). A palavra-chave da negociação é parceria. É uma parceria porque você tem algo que a outra parte precisa e ela tem algo de que você necessita.

A negociação no âmbito empresarial é **ampla**, pois negociamos com chefes, subordinados, colegas, clientes, fornecedores, compradores, vendedores, entre outros.

As técnicas de negociação devem ser bem utilizadas tanto com agentes externos quanto com as pessoas da própria empresa para obter os resultados desejados.

Competências do negociador

Competência interpessoal - Envolve saber dialogar, ouvir e argumentar com o interlocutor.

Metodologia - São as fases da negociação e as estratégias utilizadas no decorrer da transação.

Domínio do assunto - É essencial o domínio do assunto sobre qual irá negociar, sob risco de provocar perda de confiança do interlocutor em relação à sua pessoa.

Atitudes prejudiciais

Existem certas atitudes que prejudicam o bom andamento de uma negociação. As principais delas são:

Inflexibilidade - Quando um dos lados, ou ambos, não querem ceder em nada. A pessoa quer que prevaleça a sua proposta.

Levar vantagem em tudo - O interesse em realizar qualquer negócio desde que termine sempre ganhando.

Arrogância - Alguns se consideram o dono da verdade. São indivíduos que se julgam poderosos e querem impor unilateralmente suas condições à parte mais fraca, que então sujeita-se ao acordo por não ter o poder ou a força do oponente.

Esconder o jogo - São pessoas que querem tapear para ganhar. Escondem a verdadeira situação enganando a outra parte, que só descobre a real situação tarde demais.

Atitudes construtivas

Atitudes construtivas são as que contribuem decisivamente para o resultado ganha-ganha. As principais são:

Diálogo - A conversação e a troca de idéias são os mais poderosos instrumentos negociais. O diálogo e o entendimento sedimentam a relação de parceria.

Flexibilidade - Saber o momento de ceder em algum ponto é essencial para que a negociação flua. Para isso você terá que saber previamente onde poderá e onde não poderá ceder. Negociar é saber fazer as concessões certas na hora certa.

Parceria - O ganhar juntos é o conceito de satisfação mútua pelo acordo final. Não significaria que o resultado seja rigorosamente 50% para ambos os lados. Mas que ambos tivessem suas necessidades e interesses atingidos.

Cooperação mútua - As duas partes precisam colaborar uma com a outra, caso queiram finalizar um negócio satisfatório. Isso também significa trocar informações que auxiliem no desenrolar da conversação.

Lembre-se:

- ✓ *Negociação é antes um processo de entendimento do que de confronto.*
- ✓ *É preciso estar preparado para saber negociar.*
- ✓ *Ter atitude apropriada leva a uma boa negociação.*



E você...

- ❖ *O que o motiva numa negociação?*
- ❖ *Consegue ver na outra parte um parceiro?*
- ❖ *Como se prepara para enfrentar uma rodada de negociação?*

