

NEGOCIAÇÃO: COMO SUPERAR DEZ ERROS QUE COMPROMETEM

Fernando Silveira *

Não é difícil encontrar um negociador experiente, mas negociador perfeito é alguém que certamente não existe. Por isso, é importante que, ao negociar deve-se tomar cuidado com erros que às vezes acontecem por falta de atenção ou excesso de confiança, prejudicando o resultado final. O esforço real deve ser direcionado na tentativa de evitar os desvios que podem ser perigosos ao efetivo alcance dos objetivos na negociação.

A partir de estudo realizado por J.L.Greenstone e focando a realidade brasileira, podemos listar dez situações potencialmente geradoras de problemas. Sugerimos soluções para você posar superá-las, facilitando a obtenção de um resultado otimizado.

Vamos aos erros mais comuns:

- 1: escolher o negociador errado para sua equipe.
- 2: não entender claramente o tipo de situação a ser negociada.
- 3: administrar incorretamente o tempo.
- 4: deixar de estabelecer contato significativo e humanizado com a outra parte.
- 5: deixar de usar a inteligência com perspicácia.
- 6: falhar em manter as partes com foco na resolução comum de problemas.
- 7: não identificar os pontos fortes e fracos do outro lado.
- 8: não avaliar os interesses da outra parte.
- 9: evitar problemas de segurança no evento.
- 10: negociar sem tempo suficiente.

ERRO : COMO CORRIGIR

- 1 Escolher o negociador errado para sua equipe.**
Negociadores devem estar preparados para negociar cada disputa e reconhecer que eles podem não ser bem sucedidos em todas elas. As habilidades de um negociador podem ser mais adequadas para uma situação particular e não para outra. Prepare seu time considerando várias habilidades, com vários negociadores específicos para cada área (ex.: compras, vendas, jurídicas, etc.) e busque suas colaborações onde eles mostram ser mais eficazes.
- 2 Não entender claramente o tipo de situação a ser negociada.**
Antes de entrar em negociações, procure compreender claramente as especificidades apresentadas a você. Se for o caso, converse com quem poderá ajudá-lo nessa busca. Quanto mais você souber, melhor argumentação terá, já que a informação é um elemento fundamental da negociação.
- 3 Administrar incorretamente o tempo.**
Procure estabelecer uma agenda detalhada da reunião, em comum acordo com a outra parte, definindo datas, participantes, horários e expectativa de tempo para cada item a ser discutido. Isto tornará o tempo mais controlável e evita procrastinações. Negociação é um processo de planejamento, execução e controle. É um envolvimento em várias fases na dimensão tempo e isto deve ser bem administrado. (Vide o item 10)
- 4 Deixar de estabelecer contato significativo e humanizado com a outra parte.**
Os negociadores devem transmitir uma sensação de ética e de interesse, não só no processo como também pela dimensão humana da outra parte .
O interesse mútuo deve ser demonstrado durante todo o processo, ajudando a estabelecer uma relação de confiança e respeito.
- 5 Deixar de usar a informação com perspicácia.**
Reuna o máximo de informação possível sobre a outra parte. Procure identificar o perfil do outro negociador para melhor entendê-lo. Informações de inteligência devem ser usadas com inteligência, se é para ter o efeito desejado no processo. Geralmente, a informação traduz-se em poder se utilizada de forma eficaz.
- 6 Falhar em manter as partes com foco na resolução comum de problemas**
As negociações sempre giram em torno de algum tipo de disputa. O objetivo é resolver o problema e eliminar o litígio, buscando um acordo satisfatório. Estimule a participação do outro lado na resolução dos problemas que afetam o processo. Ouça criteriosamente o que é dito.

- 7 Não identificar os pontos fortes e fracos do outro lado.**
Negociações não acontecem no vácuo. Cada parte traz para a mesa seus pontos fortes e fracos. Entenda os do outro lado. Isso deve ser um processo contínuo de avaliação. Não subestime o outro negociador pois isso poderá trazer surpresas.
- 8 Não avaliar os interesses da outra parte.**
O que é conhecer o outro lado? Como eles veem as negociações? Que problemas e questões eles trazem para a mesa? Qual é a sua verdadeira intenção? Existem problemas latentes? Existe interesse oculto que deve ser avaliado? É fundamental avaliar e entender os interesses do seu oponente.
- 9 Evite problemas de segurança no evento.**
Ver segurança corporativa como uma questão secundária poderá resultar em ineficácia na negociação. Surgindo questões de segurança deve-se considerá-las em todos momentos da negociação. Convém lembrar que eventual violação de segurança corporativa pode comprometer a negociação.
- 10 Negociar sem tempo suficiente.**
Negociar de forma eficaz demanda tempo. Tenha o tempo que você precisa, estabelecendo uma agenda comum para as reuniões com a outra parte. Quanto mais tempo você dispuser para planejar, executar e controlar mais chance de sucesso você terá. (Vide o item 3).

Por mais que você seja um negociador experiente e habilidoso procure não cair em erros aparentemente sem importância mas que poderão comprometer seu objetivo final. Erros ocorrem por que ficamos só em suposições, não conseguimos aperfeiçoar nossas habilidades, ou só por que aparentemente nunca temos tempo para considerar a possibilidade de desvios em nossa atuação. Não deixe que isso aconteça com você. Se quiser obter resultados otimizados, busque sempre a eficácia.

Evitando a ocorrência desses 10 erros certamente você aumentará a eficácia que levará ao alcance total dos objetivos.

(Material do curso Negociação Avançada – Versão 2013-, do autor. (C) 2013 Fernando Silveira.)

* Fernando Silveira é especialista master em Negociações. Administrador e advogado foi negociador durante 14 anos de uma das maiores organizações do país. Associa à sua experiência profissional intensa atuação em pesquisa, consultoria e treinamento, desde 1980, tendo ministrado cursos e seminários em todo o país, para instituições públicas e privadas. Atuou em cursos de MBA (Logística) na Fundação Getúlio Vargas - FGV/RJ. Professor-convidado na FGV/CADEMP.

Professor e consultor do IDEMP – Instituto de Desenvolvimento Empresarial.

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. É proibida a reprodução total ou parcial dos artigos publicados pelo IDEMP, de qualquer forma ou por qualquer meio, a não se por permissão expressa do autor. A violação dos direitos de autor (Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998) é crime estabelecido pelo art. 184 do Código Penal.