

A photograph of two men in business suits sitting at a table, looking at a tablet. The man on the left is smiling and pointing at the screen. The man on the right is wearing glasses and also smiling. The background is a bright, slightly blurred office setting.

NEGOCIAÇÃO COM A METODOLOGIA DE HARVARD

Por Tathiane Deândhela



INSTITUTO DEÂNDHELA
INSPIRANDO SOLUÇÕES



{ **Tathiane Deândhela** } Consultora de Carreira, Empresária, escritora, Executiva multidisciplinar e Trainer sênior dos programas de treinamentos e desenvolvimentos do Instituto Deândhela. Diretora de Novos Negócios da AJE (Associação de Jovens Empresários e empreendedores). Master Coach Trainer pelo The International Association of Coaching, Especialista em Marketing, Liderança, negociação e Gestão do Tempo. Possui um curso de Negociação pela Universidade de Harvard. Curso de Liderança e Coaching pela Universidade de Ohio. Mestrado Internacional em Liderança pela Universidade de Atlanta. Já treinou mais de 7.000 pessoas, palestrou em várias universidades e congressos pelo Brasil. Sua rede de relacionamentos inclui vários dos principais especialistas e empreendedores do país.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	4
O QUE É NEGOCIAÇÃO?	6
O PODER DAS EMOÇÕES	8
DURANTE O PROCESSO DA NEGOCIAÇÃO	8
5 PREMISSAS BÁSICAS	14
DE NEGOCIAÇÃO BASEADA	14
EM PRINCÍPIOS	14
CONCLUSÃO	20

“A melhor briga é aquela que evitamos”. Filme Karatê Kid



INTRODUÇÃO

Conhecido por liderar o fim do regime de Apartheid na África do Sul, e celebrado como um dos maiores líderes políticos da história, Nelson Mandela tinha um talento que sobressaía à imagem mítica que o sucedeu: o poder da negociação. Preso durante 27 anos, ele conseguiu negociar sua liberdade. Quatro anos depois, quando eleito presidente, não quis revidar o ódio do qual foram vítimas todos os sul-africanos de etnia negra e manteve o diálogo com aqueles a quem poderia tratar como inimigos, trabalhando pela união do país.


A história de vida de Mandela é uma prova inconteste de que a negociação é o caminho para a solução da maior parte dos conflitos, sejam os pequenos, que enfrentamos no dia a dia, até os grandes dilemas da humanidade. O consenso economiza dinheiro, energia e os desgastes que inevitavelmente surgem de uma disputa litigiosa.

A primeira imagem que nos surge, quando falamos em negociação, é de uma mesa redonda, com empresários ou líderes políticos reunidos para algum acordo que vá mudar os rumos do mundo. No entanto, negociação é uma prática cotidiana de todas as pessoas, tanto no âmbito pessoal quanto profissional e a escolha por ela pode sim mudar os rumos da nossa vida. Já imaginou conseguir um salário melhor naquele emprego que amamos, em vez de trocar de trabalho por uma proposta salarial melhor? Ou mesmo evitar o fim de uma relação pelo simples fato de a pessoa de quem gostamos ter hábitos que nos incomodam. Pois é. Basta a disposição, de ambos os lados, de entender os interesses da outra parte e pensar em uma negociação ganha-ganha, para que ninguém fique no prejuízo e ambos possam ter o que celebrar.

O QUE É NEGOCIAÇÃO?


É um processo de tomada de decisão conjunta. É comunicação, direta ou implícita, entre indivíduos que estão tentando chegar a um acordo para benefício mútuo. O significado original da palavra é simplesmente fazer negócios, mas negociação é também a atividade central da diplomacia, na política, na religião, no direito, e na família. A negociação engloba conversações de controle de armas, a interpretação de textos religiosos e disputas de guardas de crianças. Todos negociam. Howard Raiffa.

Negociar, ceder e evitar conflitos não significa, necessariamente, ter um comportamento passivo diante da vida. Pelo contrário, é uma tentativa de conseguir benefícios que possivelmente não seriam possíveis caso entrássemos em conflito.

A woman with long dark hair, wearing a light blue short-sleeved button-down shirt and a light-colored skirt, is sitting at a conference table. She is smiling and looking towards the right. Other people are seated around the table, but they are out of focus. The background shows large windows with vertical blinds, letting in bright light.

“ Na maioria dos conflitos, a principal parte do problema consiste em fazer com que as pessoas falem e ouçam umas às outras.” -

Howard Raiffa

A woman with long, wavy brown hair, wearing a blue button-down shirt, is smiling and holding a clipboard and pen. She is standing in front of a modern building with large windows. The background is slightly blurred, showing greenery and the building's facade.

O PODER DAS EMOÇÕES DURANTE O PROCESSO DA NEGOCIAÇÃO



As emoções definem o sucesso ou insucesso de uma negociação. Mas o que observamos são pessoas estudando técnicas de negociações, com pleno foco no racional e negligenciando o poder e impacto das emoções durante todo o processo. Certa vez, Dale Carnegie, autor do livro Como fazer amigos e Influenciar Pessoas, disse: "Ao lidar com pessoas, lembre-se de que você não está lidando com criaturas de lógica, mas de emoção."



Pare e pense sobre os conflitos entre casais que por uma somatória de pequenas coisas acarretam na triste separação. Pais e filhos que simplesmente não se falam mais. Departamento financeiro que não conversa com o departamento comercial. Sócios de empresas que eram melhores amigos e de repente se tornam inimigos fatais. Ou então, reflita sobre as guerras e muros que existem entre nações. Tudo isso pode acontecer, quando as emoções não são bem controladas durante o processo de negociação, a ponto de o racional ser sufocado pelo emocional.

Nesse momento, a situação fica crítica, pois o que está em jogo não é mais quem irá vencer, mas quem perderá menos. O foco sai da relação ganha-ganha para a relação perde-perde.

Um conflito mal administrado, ou seja, não negociado pode gerar resultados desastrosos para relacionamentos e organizações, ocasionando inclusive, em

casos mais graves, como mortes. E isso não é tão difícil de acontecer, já que os noticiários estão cheios de exemplos como para transmitir. O professor da Universidade de Harvard, PHD Daniel L. Shapiro, apresenta 5 considerações essenciais para garantir mais sucesso no lidar com nossas emoções e conquistar resultados promissores durante o processo de negociação:

1.

O Apreço tem grande impacto nas emoções, afinal não gostamos de nos sentir incompreendidos, desvalorizados e desconSIDERADOS;

2.

Autonomia que significa liberdade de tomarmos decisões sem imposição da parte de outros. A fórmula é sempre consultar antes de agir, mesmo que a pessoa não esteja acima de você na hierarquia.

3.

A filiação também tem forte impacto nas emoções e se refere a ligação emocional entre você e o outro. Os princípios da persuasão, com destaque para a reciprocidade e o da afinidade, contribuem grandemente para esse o fortalecimento da filiação.

4.

Status que está ligado a sua posição em relação ao outro. Você tem estabelecido Rapport com a outra parte ou já se acha maior que ele e por isso, esbanja um pouco de arrogância inconsciente?


5.

Nossos papéis são representações preestabelecidas. Portanto, a estratégia é moldar nosso papel e o deles. Se pergunte: Como posso tornar meu papel mais gratificante? E o deles? Eu posso escolher entre ser mais falador ou mais ouvinte. Posso me sentir vítima ou ser o agressor. O fato é que pensamentos geram sentimentos que geram comportamentos. O que você pensa, atuará no que irá sentir e inconscientemente refletirá no como se comportará.



Se você quiser, você pode exercitar a inteligência emocional e puxar para si a responsabilidade da negociação ter sucesso. Você pode escolher como quer reagir e sentir ao que as pessoas fazem com você. Dessa forma, não importa o que as pessoas fazem com você, mas como você escolhe reagir ao que as pessoas fazem com você.

Mas, quais os resultados que você tem alcançado em suas negociações? Em seguida, vou compartilhar 5 princípios para que você aprenda a negociar com a Metodologia de Harvard e alcance resultados extraordinários, inteligentes de maneira eficiente e amigável.

A group of four business professionals in a meeting. A woman in a light blue shirt stands and smiles, looking at a man in a suit who is writing on a document. A woman with glasses is on the left, and a man is on the right. The background is dark with bokeh lights.

**5 PREMISSAS BÁSICAS
DE NEGOCIAÇÃO BASEADA
EM PRINCÍPIOS**



1.

Pessoas: Separar as pessoas do problema.

Demonstre à outra parte que se está interessado no que ela tem a dizer. Negociação envolve pessoas, que carregam emoções e percepções. Controlar suas emoções durante a negociação, onde todos ganham, será um fator decisivo para se ter êxito. Ver a situação como o outro vê, colocará o seu foco em resolver o problema ao invés de encontrar culpados ou menos merecedores. Concentre energia na busca de uma solução para o problema em conjunto com a outra parte.

2.

Interesses: Foco nos interesses e não nas posições das pessoas

Como o objetivo da negociação é satisfazer os interesses das partes, concentrar nas posições das pessoas e não nos interesses pode comprometer o sucesso de sua negociação. O que você realmente quer? Quais são seus desejos e objetivos reais? Para que você quer isso? Muitas vezes negociamos sem ao menos saber O QUE está envolvido na negociação, um exemplo: Um pai viu os dois filhos querendo uma goiaba, como só havia uma goiaba, ele simplesmente partiu a fruta ao meio e entregou metade de uma fatia pra cada um, pronto, problema resolvido? Teoricamente seria a melhor resolução possível, MAS ele não focou os interesses reais de cada um. Ele focou nas posições, ou seja, no que estava aparente e a aparência tem o dom de nos enganar. Se ele tivesse perguntado qual era a necessidade de cada um, ele descobriria que um filho queria a goiaba para comer e o outro queria a casca para fazer doce.

Moral da estória: nenhum dos dois conseguiu 100% do que desejava, o problema foi PARCIALMENTE resolvido. Isso significa que se focamos a atenção NOS INTERESSES e não nas posições ou aparência, podemos obter resultados melhores.

Importante: Posição não tem nada a ver com cargos. Trata-se dos comportamentos da outra parte somado com nossos julgamentos. E interesse não tem nada a ver com passar por cima do outro. A ideia é entender o que se passa no íntimo e profundo de cada ser humano. Em muitas negociações, tudo que a outra parte quer é um reconhecimento ou fatores intangíveis.

3.

Opções: Prepare opções e possibilidades de ganho mútuo

Durante o processo de negociação não tenha pressa, pois quanto mais rápido fizer, mais chances de desperdícios podem haver. Você não precisa negociar só uma compra e venda, por exemplo, pois com o mesmo cliente você pode explorar inúmeras possibilidades e gerar novos negócios, seja como parceria, permutas ou até mesmo outras indicações. Negociar apenas 1 elemento é perder a oportunidade de expandir horizontes. Portanto, coloque as cartas na mesa e explore a criatividade de todas as partes envolvidas no processo de negociação.

4.

Alternativas: Tenha plano B e C

NUNCA entre numa negociação sem ter alternativas. Temos dificuldade de projetar soluções sob pressão. Essas limitações podem ser neutralizadas se você reservar um tempo para planejar possíveis soluções que promovam os interesses comuns e que consiga conciliar os diferentes interesses das partes. A identificação de alternativas pode te dar mais autoestima e segurança para o processo de negociação, bem como, te dar referencia para uma tomada de decisão mais assertiva.



5.

Critérios: Utilize critérios objetivos

Separar os critérios que justificam seus argumentos são fundamentais na negociação. Se você vende um produto, deve saber justificar seu preço. Seja de acordo com o custo, média de mercado, oferta/demanda, valor da arte, qualquer argumento sólido que justifique. Assim você evita qualquer diálogo sem sentido. Para evitar a sensação de não ser uma negociação justa, os critérios precisam ser claros e objetivos.

A photograph of a business meeting. In the foreground, a woman with long brown hair, wearing a dark blazer over a white collared shirt, is shown in profile, smiling and holding a black pen to her chin. Behind her, a man in a dark suit and glasses is also smiling. They appear to be in a meeting room with a large window in the background. A light blue horizontal bar is overlaid on the right side of the image, containing the word 'CONCLUSÃO' in white capital letters.

CONCLUSÃO

As cinco premissas básicas de negociação baseada em princípios permitirão que você tenha um acordo com a outra parte de modo amigável, gerando empatia. Importante ressaltar que a utilização dessas premissas é relevante desde que você planeje e se prepare antes de negociar, até o momento de chegar a um acordo.

Na negociação baseada em princípios deve-se considerar que:

- ✓ Os participantes não são amigos nem inimigos. Imparcialidade é importante.
- ✓ Eles estão tentando resolver um problema em conjunto. Negociação colaborativa.
- ✓ O objetivo é alcançar um resultado razoável de forma eficiente e amigável.
- ✓ Seja gentil com as pessoas e consistente com o problema
- ✓ Explore os interesses e se concentre neles
- ✓ Evite ter uma posição final. Inflexibilidade pode ser o maior vilão de uma negociação de sucesso.
- ✓ Desenvolva múltiplas opções de ganho mútuo, em seguida, decida.

QUE TAL UTILIZAR MARKETING DE CONTEÚDO PARA MOSTRAR AO MUNDO QUE SUA EMPRESA ESTÁ ENTRE AS MELHORES?

Acesse: agencialivecom.com

Agência especializada em marketing digital
/ inbound marketing / marketing de conteúdo



LiveCom

Agência Digital



INSTITUTO DE ÂNDHELA
INSPIRANDO SOLUÇÕES

www.institutodeandhela.com.br

contato@institutodeandhela.com.br

End: Rua T-29 esq. Av. T-9 Qd. 81 Lt.11, nº 1623

Setor Bueno, CEP. 74215-050, Goiânia, Goiás

Telefones: 62. 3928 1298/ 8233 0024