

Prepare-se para vencer todas as batalhas

Encare a outra parte não como um inimigo, mas como um parceiro de negócios que deve ser tratado com respeito e ética.

Vivemos uma época em que negociamos, a todo instante, com filhos, marido, esposa, funcionários, chefes, fornecedores e clientes. Mas o que vem a ser exatamente uma negociação? Tem origem na junção de duas palavras latinas: nec, que significa "não", e ocium, "ócio" ou "repouso", que constituíram a palavra negocium, que exprime a idéia de negação do ócio, o mesmo que atividade trabalhosa.

Negócio por sua vez deu origem à palavra "negociação", que define o processo pelo qual uma ou mais pessoas (ou partes) procuram chegar a um acordo.

No entanto, será que negociar é algo que exige muito esforço? Depende. Se você realmente quer aumentar as chances de realizar uma boa negociação, terá de trabalhar e muito. Mas fazendo o quê? Preparando-se.

Não encare isso como perda de tempo, achando que com jogo de cintura você resolverá tudo. O grande estrategista Sun Tzu - general chinês do século IV a.C. - já dizia que: "aquele que conhece o inimigo e a si mesmo lutará com batalhas sem perigo de derrota; para aquele que não conhece o inimigo, mas conhece a si mesmo, as chances para a vitória ou para a derrota serão iguais; aquele que não conhece nem o inimigo e nem a si próprio, será derrotado em todas as batalhas..."

Felizmente, nos dias atuais, a maioria dos conflitos é resolvida via negociação, entretanto os ensinamentos do estrategista chinês continuam válidos. Que fique claro, devemos encarar a outra parte não como um adversário a ser vencido, porém como um parceiro de negócios que, tal qual qualquer ser humano, necessita ser tratado com respeito e ética e que precisará sair da negociação com a certeza de que fez um bom negócio, caso contrário não vai mais querer negociar com você.

Com relação ao seu parceiro de negócio, tudo o que listamos também é válido para ele. É lógico que não vai "abrir o jogo", mas cabe a você descobrir por meio de pesquisas de mercado, histórico de reuniões ou mesmo tentando imaginar o que faria no lugar dele, como, onde, quando, por que e quanto ele está disposto a ceder.

Se houver tempo, simule a negociação, pois a vivência poderá revelar aspectos que não foram previstos. Bons negócios.

PREPARAÇÃO: considere estes aspectos

- ✓ Avalie quais são seus pontos fortes e fracos durante uma negociação com relação a: experiência, conhecimento do assunto, controle emocional e poder de decisão;
- ✓ Defina com clareza os motivos da negociação. Você necessita do objeto da negociação ou é um simples capricho sem maiores conseqüências?
- ✓ Relacione tudo o que você precisa, no mínimo, conseguir e o que considera ideal, justificando para você mesmo o porquê das escolhas. A diferença entre os dois limites é conhecida como "margem de negociação";

- ✓ Quais as repercursões e o que você fará se não houver acordo, ou se esse não tiver o resultado esperado?
- ✓ Em que pontos você poderá fazer concessões? E por quê? Defina também a ordem das concessões levando em consideração as expectativas da outra parte;
- ✓ Analise se o acordo é imprescindível para você. Caso seja obrigado a aceitá-lo, não existirá uma negociação, e sim uma rendição;
- ✓ Identifique que saídas terá caso haja impasses, pois elas determinarão quando e se você poderá dizer não; Desenvolva seus argumentos;
- ✓ Busque o maior número possível de estatísticas, laudos técnicos sobre o produto ou serviço em negociação, ou seja, tudo o que não possa ser contestado, porque contra fatos não há argumentos;
- ✓ Defina claramente o que poderá prometer e, conseqüentemente, cumprir.

Artigo escrito por Floriano Ferreira, tendo sido publicado na edição
36 da revista Executiva