

Negociação, uma habilidade além das vendas

Por Flávio Paim Rodrigues

O mundo é feito de pessoas, com os mais variados comportamentos, ideias e interesses, que acabam gerando os mais variados tipos de negociação. O fato é que as pessoas negociam o tempo todo em casa, com os amigos e principalmente no trabalho. E apesar de ser uma habilidade essencial para qualquer pessoa, a maioria dos profissionais não possui habilidades aprendidas e treinadas em negociação.

A negociação muitas vezes é confundida com o processo de vendas e por essa razão acaba sendo negligenciada por inúmeros profissionais de áreas alheias ao comercial. Entretanto, as conquistas no mundo dos negócios só são obtidas através das negociações, assim como a resolução de inúmeros conflitos.

Mas, afinal, o que é negociação? O conceito é apresentado de forma prática por Joshua Weiss, cofundador do Projeto de Negociação Global da Universidade de Harvard, que diz que a negociação “é a interação entre duas ou mais pessoas que procuram conciliar seus interesses da melhor forma possível, seja chegando a um acordo ou abandonando o processo sabendo que podem alcançar melhores resultados por outras vias”.

Há de se destacar que para acontecer a negociação, as três condições a seguir devem se fazer presentes:

1. **Ambas as partes podem alterar termos:** se uma das partes não pode alterar os termos, não há negociação.
2. **O recurso é escasso:** se o que está em jogo é suficiente para todos, geralmente não há preocupação com isso. Um exemplo claro sobre essa questão é o uso da água. Há um tempo não muito distante, as pessoas não se preocupavam com isso, pois o recurso parecia ser abundante.
3. **Acordo e conflito existem simultaneamente:** toda a negociação envolve duas posições iniciais distintas, que podem ser divergentes ou não. Desse modo, as negociações possuem pontos de conflito e entendimento.

Entendendo-se as premissas destacadas acima, ressalta-se que a negociação é um processo que pode (e deve) ser pensado e planejado. E esse planejamento pode ser realizado através de forma prática em quatro passos bastante simples:

Passo 1: Estabelecer objetivos da negociação

Passo 2: Estabelecer limites máximos e mínimos da negociação

Passo 3: Revisar os objetivos da negociação e limites máximos e mínimos.

Passo 4: Negociar dentro dos limites e dos objetivos.

Por fim, vale lembrar uma frase de Chester Karrass, um dos mais conceituados consultores de negociação dos Estados Unidos, que diz: “**Em negócios você não obtém o que merece, você obtém o que negocia**”. Essa citação alerta os profissionais que as conquistas não são obtidas de graça no cotidiano corporativo, mas sim através de negociações, estruturadas ou não.