

NEGOCIAÇÃO TEM TÉCNICA: VOCÊ ESTÁ PREPARADO?

A negociação está sempre presente em nossa vida pessoal e profissional. Negociamos diariamente com nossos filhos, cônjuges, parentes, amigos, ou mesmo com terceiros. A locação de um apartamento, a compra de um carro, ou aumento com o chefe, correspondem a situações onde exercemos a negociação. **A vida é negociação.** As pessoas negociam até mesmo quando não o pensam estar fazendo (FISHER et. al., 2005).

No contexto empresarial, negociar é chave para o sucesso de qualquer negócio. Como afirma Siedel (2016), nenhuma organização pode sobreviver sem contratos que geram lucros. Exercê-la de maneira assertiva pode contribuir na garantia competitividade e sobrevivência no mercado.

Como negociarmos o tempo todo, a "negociação é um

processo social complexo" (LEWICKI; SAUNDERS, BARRY; 2014), portando, é um processo que precisa de muito planejamento e preparo.

Às vezes uma negociação fracassa exatamente porque as pessoas não reconhecem que estão em um cenário de negociação. Em outras, quando escolhem não negociar, talvez não alcancem seus objetivos, não obtenham o que desejam ou não administrem seus problemas como gostariam. Mesmo quando reconhecem a necessidade de negociar, o sucesso não está garantido, porque as partes envolvidas podem não compreender o processo ou não apresentar as competências necessárias (LEWICKI; SAUNDERS, BARRY; 2014, p. 3).

O conceito

Para explorar melhor o conceito de negociação, é



Pades

PROGRAMA DE AUXÍLIO AO
DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

No contexto empresarial, negociar é chave para o sucesso de qualquer negócio. Como afirma Siedel (2016), nenhuma organização pode sobreviver sem contratos que geram lucros. Exercê-la de maneira assertiva pode contribuir na garantia competitividade e sobrevivência no mercado.

ALINE FONSECA

Assessora PADES

Contato:

31.9.9476-4792

interessante analisar a definição de diversos estudiosos sobre o assunto em épocas distintas para verificar a convergência entre suas ideias.

Pruitt (1981) define o ato de negociar como a maneira de tomar decisões em que duas ou mais partes conversam entre si, num esforço para resolver seus interesses opostos, expressando suas demandas contraditórias, movendo-se em direção a um acordo, fazendo concessões, buscando alternativas que ofereçam benefícios mútuos.

Wanderley (1998, p. 21) afirma que “ negociação é um processo de alcançar objetivos por meio de um acordo nas situações em que existam interesses comuns, complementares e opostos, isto é, conflitos, divergências e antagonismos de interesses, ideias e posições. ”

Segundo Fisher et al. (2005, p.15) “ a negociação é um meio básico de se conseguir o que se quer de outrem. É uma comunicação bidirecional concebida para chegar a um acordo, quando você e o outro lado têm alguns interesses em comum e outros opostos”.

Para Lewicki et. al., (2014, p. 3), “ uma negociação é forma de tomada de decisão na qual duas ou mais partes discutem um assunto no esforço de resolver as diferenças relativas a seus interesses”.

Ury (2015, p.10), afirma que “no sentido mais amplo do termo, negociar é desenvolver qualquer comunicação interpessoal em mão dupla, na tentativa de chegar a um acordo entre as partes”.

Conforme as definições apresentadas, observa-se uma convergência no conceito de negociação, que, de modo geral, representa um processo de interação entre duas ou mais pessoas, com interesses normalmente distintos, que objetivam chegar a um acordo que satisfaça a ambas as partes. Por se tratar de uma interação social, apresenta características complexas, envolvendo diversos aspectos, objetivos, subjetivos, tangíveis e intangíveis.

E você, está preparado para negociar?

Atuo com gestão há muitos anos e observo como as organizações poderiam ser mais bem-sucedidas se investissem mais em aprendizado, em ferramentas

e técnicas que amparam a gestão.

Observo também que muita atenção tem sido dada as disciplinas técnicas, em detrimento as disciplinas comportamentais. Todas são essenciais e formam o profissional holístico, que o mercado exige.

Negociação é uma competência interpessoal que envolve técnicas e comportamentos assertivos que darão a maior possibilidade de acordos satisfatórios.

Aprendizado não é, e não pode ser considerado custo para empresa.

Aprendizado não é despesa, é investimento.

REFERÊNCIAS:

FISHER, R.; URY, W.; PATTON, B.; **Como chegar ao sim: a negociação de acordos e concessões.** 2. ed. Rio de Janeiro, Imago, 2005.

LEWICKI, R.; SAUNDERS, D. M.; BARRY, B. **Fundamentos da Negociação.** 5. ed. Porto Alegre, Bookman, 2014.

SIEDEL, G. **Negociação rumo ao sucesso: estratégias e habilidades essenciais.** Michigan, Van Rye, 2016.

WANDERLEY, J. A.; **Negociação Total: encontrando soluções, vencendo resistências, obtendo resultados.** São Paulo, Gente, 1998.