

COMO O GESTOR DE RH PODE SE PREPARAR PARA A NEGOCIAÇÃO

NEGOCIAÇÃO EXIGE PLANEJAMENTO

Para iniciar um processo de negociação é preciso preparação, planejamento e organização. Tais iniciativas elevam as chances de sucesso. Siedel (2016), sugere 4 fases para a preparação de uma negociação:

- 1. Primeira fase: Decisão de negociar ou não**
- 2. Segunda fase: determinar o tipo de negociação**
- 3. Terceira fase: realizar a análise da negociação**
- 4. Quarta fase: Decisão sobre como abordar questões éticas**

Em relação a primeira fase, que corresponde a decisão de negociar ou não, Siedel (2016), afirma que é necessário considerar algumas questões antes de tomar a decisão de negociar ou não. A primeira coisa a considerar é se você

se sente confortável para negociar. A segunda questão, corresponde a análise dos benefícios e dos custos de uma negociação, ou seja, caso os benefícios de se negociar com outrem sejam menores que os custos, a decisão mais assertiva é não negociar. Terceiro e último, toda negociação apresenta riscos, e o negociador deve estar preparado para arcar com as consequências dos mesmos caso decida negociar. É preciso analisar se as recompensas justificam os riscos.

A segunda fase no processo de preparação de uma negociação proposta por Siedel (2016), refere-se à determinação do tipo de negociação. É possível alcançá-la respondendo as seguintes perguntas:



Pades

PROGRAMA DE AUXÍLIO AO
DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

**Prezados Gestores
de Recursos
Humanos, podemos
ministrar palestras e
outras demais
atividades de
capacitação em
sua empresa.
Entre em contato,
vamos analisar sua
demanda.
Este é um benefício
gratuito oferecido
pelo SINDILURB.**

ALINE FONSECA

Assessora PADES

Contato: 31.9.9476-4792

a) É uma negociação baseada em posições ou interesses?

Assim que você decidir negociar, você deve primeiro tentar decidir se a negociação é baseada em posições ou interesses. Mesmo quando você pensa que é uma negociação baseada em posições, você deve tentar procurar os interesses subjacentes.

(SIEDEL, 2016, p. 11)

b) É a formalização de um acordo ou a resolução de uma disputa?

Sempre que possível, tente converter uma negociação de resolução de disputas em uma negociação de acordos, buscando os interesses subjacentes que podem ser integrados para beneficiar ambos os lados.

(SIEDEL, 2016, p. 13)

c) É uma negociação intercultural?

Faça uma análise para entender como seu estilo de negociação difere do estilo da outra parte. Tenha sempre em mente que existem variações dentro de cada cultura. Pesquise bastante para evitar uma conduta ofensiva, mas seja cauteloso ao adotar o estilo

de negociação da outra parte. (SIEDEL, 2016, p. 13)

A terceira fase no processo de preparação de uma negociação proposta por Siedel (2016), sugere a análise da negociação. Para realizar esta análise o autor sugere seis perguntas:

- 1. Qual o meu objetivo geral na negociação? Por que isso é meu objetivo?**
- 2. Quais os assuntos mais importantes para alcançar estes objetivos e por que os mesmos são importantes?**
- 3. Qual a minha melhor alternativa para um acordo negociado (BATNA)?**
- 4. Qual o meu preço reserva?**
- 5. Qual o preço mais provável?**
- 6. Qual o meu objetivo idealista (difícilmente alcançado)?**

A quarta fase necessária ao processo de negociação, conforme o autor, consiste em saber lidar com questões éticas. Para Siedel (2016), quando confrontado com dilemas éticos nos processos de negociação, o negociador deve usar como guia os três padrões éticos

com base na lei: fraude, dever fiduciário e práticas abusivas. Além disso, o negociador, pode antes de iniciar uma negociação, selecionar alguns padrões éticos gerais para aplicar, caso venham a surgir preocupações além da lei.

Esse já é o segundo Boletim sobre negociação com foco para gestores de RH. Confira a sequência e tente lapidar as competências de negociação, tão necessárias para qualquer profissional.

GOSTARIA DE SOLICITAR GRATUITAMENTE UMA PALESTRA SOBRE NEGOCIAÇÃO PARA SUA EQUIPE?

O PADES NA EMPRESA ESTÁ A DISPOSIÇÃO, ENTRE EM CONTATO E VERIFIQUE A DISPONIBILIDADE DE AGENDA.

REFERÊNCIAS

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



