

OS PRINCÍPIOS DE HAVARD PARA A NEGOCIAÇÃO

Para Fisher et al. (2005), qualquer método de negociação pode ser julgado imparcialmente por três critérios:

1. Deve produzir um acordo sensato, se houver possibilidade de acordo;
2. Deve ser eficiente;
3. Deve aprimorar, ou pelo menos não prejudicar o relacionamento entre as partes.

Fisher et al. (2005), ainda propõem um método direto de negociações, com quatro pontos fundamentais, que podem ser usados em qualquer tipo de negociação. Esses pontos fundamentais concentram-se nas (1) pessoas, (2) nos interesses, (3) nas opções e (4) nos critérios.

O primeiro ponto fundamental para

estabelecer uma negociação baseada em princípios proposto por Fisher et al. (2005), refere-se às pessoas.

Pessoas SEPARE AS PESSOAS DO PROBLEMA

As pessoas são criaturas de emoções fortes, que possuem percepções diferentes e dificuldade de comunicar-se com clareza. Normalmente, nos processos de negociação, as emoções se misturam com os problemas. Segundo os autores, assumir posições serve apenas para piorar isso, visto que, o ego das pessoas passa a identificar-se com suas posições.

Antes de trabalhar no problema substantivo, o "problema das pessoas" deve ser desembaraçado



Pades

PROGRAMA DE AUXÍLIO AO DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

Nesta série sobre Negociação estamos desenvolvendo conteúdos sobre o assunto para facilitar o dia a dia do executivo de nosso segmento. Entendemos o quão importante é essa habilidade para o sucesso de qualquer negócio.

ALINE FONSECA

Assessora PADES

Contato:

31.9.9476-4792

dele e tratado separadamente. (...) os participantes devem chegar a perceber-se como trabalhando lado a lado, atacando o problema e não uns aos outros. Daí a primeira proposição: separe as pessoas do problema. (FISHER, et al. (2005, p. 29)

O segundo ponto fundamental, proposto por Fisher et al. (2005) refere-se à superação do inconveniente de concentrar-se nas posições, quando o objetivo da negociação deveria ser o de satisfazer os interesses subjacentes.

Interesses
CONCENTRE-SE NOS INTERESSES, NÃO NAS POSIÇÕES

Para os autores, a posição na negociação normalmente obscurece o que realmente se quer. *Estabelecer compromissos entre as posições não tende a produzir acordos que atendam efetivamente às necessidades humanas que levaram as pessoas a adotarem aquelas posições.*

O segundo elemento básico do método é: *concentre-se nos interesses, não nas posições.* (FISHER, et al. (2005, p. 29)

O terceiro ponto fundamental proposto por Fisher et al. (2005), aborda a dificuldade da concepção de soluções ótimas se está sob pressão.

Opções
CRIE UMA VARIEDADE DE OPÇÕES ANTES DE DECIDIR O QUE FAZER

Para os autores, tomar alguma decisão na frente dos adversários é algo que inibe a visão, e além disso, ter muita coisa em jogo inibe a criatividade do indivíduo.

Você pode contrabalancear essas limitações reservando um tempo determinado para pensar numa vasta gama de soluções possíveis que promovam os interesses comuns e conciliem criativamente os interesses divergentes.

Daí o terceiro ponto básico: antes de tentar chegar a um acordo, invente opções

de benefícios mútuos. (FISHER, et al., 2005, p. 29)

O quarto ponto fundamental proposto pelos autores sugere que a negociação seja baseada em critérios, ou seja, busque refletir algum padrão justo, que independe da vontade pura e simples de qualquer uma das partes.

Crítérios
INSISTA EM QUE O RESULTADO TENHA POR BASE ALGUM CRITÉRIO OBJETIVO

Desse modo, os termos da negociação poderão ser baseados em algum padrão razoável, como por exemplo, o valor de mercado, a opinião especializada, os costumes ou a lei. Daí o quarto princípio básico: insista em critérios objetivos.

QUER SABER MAIS?
CONFIRA A SÉRIE SOBRE
NEGOCIAÇÃO EM NOSSO
SITE.

REFERÊNCIAS:

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