

FERRAMENTAS E ARMADILHAS PSICOLÓGICAS NO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

CONHECENDO A FERRAMENTA OU ARMADILHA 1

Negociar não envolve apenas aspectos técnicos, envolve também os aspectos psicológicos, que ora podem ajudá-lo a conduzir bem este processo, ora podem levá-lo ao completo fracasso.

Siedel (2016) elenca nove ferramentas psicológicas úteis no processo de negociação que todo bom negociador deveria conhecer. Para o autor as ferramentas psicológicas na negociação também são armadilhas e devem ser evitadas quando as mesmas são usadas pela outra parte.

É muito importante conhecê-las para não estar em situação de desvantagem ou mesmo para não ser enganado em um processo de

negociação, onde a outra parte pode usá-las para induzir determinados resultados.

Existem dois tipos básicos de tomada de decisão: **a decisão descritiva e a decisão prescritiva**. A tomada de **decisão prescritiva**, segundo estudos de Bazerman e Moore é racional e utiliza ferramentas de gestão para sustentar o processo decisório, um exemplo é a árvore de decisão.

A tomada de **decisão descritiva** está mais relacionada aos aspectos irracionais e aborda como os seres humanos realmente tomam suas decisões. Na hora de tomar uma decisão o indivíduo se baseia em simples regras básicas, que Bazerman e Moore chamam de **heurística**.



Pades

PROGRAMA DE AUXÍLIO AO
DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL

Aspectos técnicos são de grande relevância nas negociações, mas e quanto aos aspectos psicológicos? Será que estes são importantes? Este Boletim Gestor do mês de maio lhe ajudará a descobrir.

Boa leitura.

ALINE FONSECA

Assessora PADES

Contato:

31.9.9476-4792

Conceitualmente, as **heurísticas** podem ser definidas como processos cognitivos empregados em decisões não racionais, são **estratégias** que ignoram parte da informação com o objetivo de tornar a escolha mais fácil e rápida.

Ferramentas psicológicas

É hora de conhecer as nove ferramentas ou orientações, que você gestor, poderá usar em futuras negociações.

1. **Não suponha uma torta inalterável.**
2. **Considere definir um “ponto de referência” ao desenvolver sua estratégia de primeira oferta.**
3. **Evite o excesso de confiança.**
4. **Enquadrar as opções para o seu benefício.**
5. **Olhe para além da informação facilmente disponível.**
6. **Cuidado com as armadilhas “leilão de dólar”.**
7. **Estimular a retribuição.**
8. **Use o princípio do contraste.**

9. **Perspectiva panorâmica**

Vamos conhecê-las aos poucos para que possam aprofundar no que cada uma representa no processo de negociação.

Ferramenta Psicológica 1: **Não suponha uma torta inalterável:**

Segundo Siedel (2016), as pessoas levam o sentimento de competição para as negociações, assumindo que elas são disputas pelas fatias de uma torta, onde um lado ganha e o outro perde. Como salientam Bazerman e Moore, a premissa da torta inalterável é uma tendência fundamental que **distorce o comportamento dos negociadores.**

Segundo orientações do autor é muito importante reconhecer esta tendência, e o desafio é perguntar se os interesses do outro lado

“Ao negociar determinado assunto, as partes presumem que seus interesses estão necessária e diretamente em conflito com os interesses do outro lado” (SIEDEL, 2016, p. 70)

estão realmente em conflito com o seu próprio. Uma dica é tentar realizar uma análise de interesses, listando os interesses de ambos lados, fazendo isso você poderá encontrar interesses que não estão em conflito na negociação.

Para compreender melhor ainda esta ferramenta psicológica é interessante conhecer o conceito de **desvalorização reativa** que pode influenciar no processo decisório da negociação. A

desvalorização reativa consiste em desvalorizar a proposta do outro lado, sem considerar suas vantagens e benefícios, pelo simples fato que ela partiu do outro lado.

É, como podemos ver negociar pode parecer complexo, para tanto, é muito importante conhecer não somente as questões técnicas, mas também as psicológicas, sabendo o quanto estas podem influenciar nos resultados de uma negociação.

REFERÊNCIAS:

SIEDEL, G. **Negociação rumo ao sucesso: estratégias e habilidades essenciais.** Michigan, Van Rye, 201

