

## FERRAMENTAS E ARMADILHAS PSICOLÓGICAS NO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

### CONHECENDO A FERRAMENTA OU ARMADILHA 2

O Boletim Gestor deste mês dará continuidade ao conteúdo abordado na edição anterior, onde trabalhamos importantes conceitos que podem influenciar no processo de negociação, as ferramentas e as armadilhas psicológicas.

#### FERRAMENTA OU ARMADILHA 2

Os seres humanos tendem a definir um valor inicial ao estimar o valor dos objetos incertos (BAZERMAN; NEALE; 2010)

Mesmo especialistas de uma determinada área podem fixar uma referência quando induzidos a isso. Veja o exemplo citado por Siedel (2016) no livro "Negociação rumo ao sucesso".

*Pesquisadores deram a um grupo de médicos um caso descrevendo um paciente que talvez pudesse ter uma doença pulmonar. Pediram que os médicos estimassem se a probabilidade dessa pessoa ter uma doença era maior ou menor que 1%. Em seguida, questionaram quais eram as chances desse paciente ter uma doença pulmonar.*

*Depois, os pesquisadores deram o mesmo caso a outro grupo de médicos e pediu para que eles estimassem se a probabilidade do paciente ter a doença pulmonar era maior ou menor do que 90%. Em seguida, estes médicos estimaram as chances.*

*O primeiro grupo de médicos fixou referência na probabilidade baixa e aleatória que eles receberam (1%), enquanto o segundo grupo fixou sua referência em*



# 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? Esta série de Boletins lhe ajudará a descobrir.

**Boa leitura.**

**ALINE FONSECA**

Assessora PADES

Contato:

**31.9.9476-4792**

**uma probabilidade alta e também aleatória (90%).**

**Como resultado, quando eles estimaram as chances do paciente ter uma doença pulmonar, a estimativa do segundo grupo foi em média, 29% mais alta do que no primeiro grupo.**

### **Por que isso acontece?**

Porque os médicos usaram como referência o valor o valor de 1% no primeiro grupo, e 90% no segundo grupo.

Alguns estudiosos chamam o resultado acima de âncora psicológica.

### **O que é uma âncora psicológica na negociação?**

É a tentativa de definir um ponto de referência em torno do qual as negociações girem. (WATKINS, 2016)

Bazerman e Neale afirmam que as posições iniciais, ou seja, os primeiros valores lançados, afetam a percepção dos dois lados quanto aos resultados possíveis.

Estudos sobre fixar uma referência (âncora psicológica) demonstram que os resultados de uma

negociação tendem a estar relacionados à oferta inicial.

### **Mas quem deve fazer a oferta inicial?**

Como afirma Watkins (2016), “nas circunstâncias adequadas, a primeira parte fixar um valor (ou um conjunto de soluções) na mesa de negociação assegura uma importante vantagem psicológica.

Segundo o autor pode ser sensato lançar a primeira oferta quando se tem uma boa ideia do preço reserva da outra parte.

Caso esteja inseguro em relação a esta informação, é interessante estimular que a outra parte dê a primeira oferta.

### **Dicas importantes**

#### **Dica 1**

**Quando a outra parte fizer uma a oferta inicial inesperadamente favorável, não a aceite de imediato, ao menos que você queira fazer a outra parte se sentir mal.**

#### **Dica 2**

**Ao estimular que a primeira parte faça a primeira oferta, evite cair na armadilha da referência de preço do outro lado.**

### **Riscos de lançar a primeira oferta**

Lançar a primeira oferta pode trazer alguns riscos. Primeiro, se usar de agressividade excessiva, a outra parte pode chegar à conclusão de que será impossível entrar num acordo com você. Além disso, pode se sentir insultada com a oferta.

Segundo, se tiver estimado de forma equivocada o preço reserva da outra parte, a proposta pode ficar fora da zona de acordo possível. (WATKINS, 2016)

Caso alguma dessas situações ocorra, tenha uma justificativa pronta para passar para uma oferta menos agressiva. Nesse caso use a frase: **“Em virtude do desejo de concluir logo a venda, o proprietário me autorizou a reduzir o preço para...”**

Com técnica e conhecimento, qualquer negociação pode atingir melhores resultados.

**Pratique e nos conte os resultados.**

---

#### **REFERÊNCIAS:**

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

WATKINS, M. **Negociação.** 11. ed. Rio de Janeiro, Record, 2016.

11 de junho de 2018