Como Chegar ao Sim

“As pessoas negociam para obter um resultado melhor do que se não negociassem”. Simples assim. Mas como conseguir isso na prática? É o que você vai aprender com o livro Como Chegar ao Sim. Roger Fischer, William Ury e Bruce Patton apresentam um novo jeito de negociar, transformando o seu oponente em aliado.

Os autores detalham um método, criado pela Universidade de Harvard, batizado de negociação baseada em princípios. Nesse caso, o foco é fazer negociações vencedoras para todas as partes envolvidas e evitar conflitos.

Resumo do Livro

Você sempre deseja chegar ao “sim”? Em uma negociação, isso pode custar muito ou pouco, não é mesmo? Tudo vai depender de como você vai argumentar o seu caminho, o que vai ceder, o que a outra parte pode ceder, um pouquinho aqui, um pouquinho acolá e assim por diante.

Na leitura a seguir, você vai aprender como você pode chegar ao tão desejado “sim” em suas negociações.

Estas lições se destinam a investidores, empreendedores e pessoas que trabalham com vendas. Se você se encaixa neste seleto grupo e deseja aprimorar suas habilidades de

convencimento, você vai se surpreender muito com esta leitura.

Conheça um pouco sobre os autores e aproveite!

- **Roger Fischer**: professor de Direito emérito da Harvard, especialista em negociação e gestão de conflitos. É autor de inúmeras outras publicações.
- **Bill Ury**: escritor e palestrante, ajuda as pessoas a chegarem ao sim em todas as áreas da vida, desde brigas de família a batalhas a conflitos globais.
- **Bruce Patton**: escritor, professor e co-fundador do Harvard Negotiation Project. Ele também é sócio da Vantage Partners, uma empresa global de consultoria em gestão.

Em 1984, Patton, Fisher e três colegas fundaram a CMI. Nesse caso, o trabalho inclui a mediação de disputas internacionais e empresariais, relações trabalhistas e treinamentos e conselhos de negociação.

O método tradicional de negociar

Uma negociação conta com dois componentes fundamentais. O primeiro é simples: “o que você busca alcançar” daquela negociação. O segundo é muitas vezes ignorado. Trata-se do “como você negocia”, ou seja, o conteúdo da negociação em si.

Numa negociação tradicional, os dois lados, que têm posicionamentos contrários, conversam, encontram um resultado comum e terminam a conversa. O livro Como Chegar ao Sim garante que esse processo pode levar a dois caminhos

distintos:

1. Uma negociação suave, evitando-se conflito. Nesse caso, uma das partes acaba por aceitar a oferta do outro, mas, posteriormente, este pacifismo faz com que ela se sinta ressentida e explorada.
2. Uma negociação dura e desgastante, na qual ambos se conflitam. Nesse caso, desiste primeiro aquele que tem menor capacidade de enfrentar o embate. Esse método compromete o relacionamento entre as pessoas e todos terminam exaustos.

Como chegar ao sim e o jeito novo de negociar

Numa negociação baseada em princípios, cada lado toma decisões lógicas e busca um resultado que beneficie a todos. Aqui, em vez de assumir posições opostas e, então, pechinchar, os participantes tentam seguir um conjunto de instruções que os guiam em um processo eficiente. Eles buscam um acordo lógico, em que o relacionamento entre as partes é melhorado ou, pelo menos, não piorado no final.

Vamos juntos descobrir a negociação baseada em princípios?

As emoções estão na mesa: entenda isso

É importante lembrar que os negociantes dos dois lados são pessoas. Por isso, elas são afetados por emoções, experiências passadas, preconceitos ética e qualidades. Isso pode levar a algum mal-entendido ou hostilidade da parte dela, antes mesmo de começar a negociar.

Os autores de Como Chegar ao Sim chamam a atenção para o fato de, algumas vezes, o ponto de vista emocional é mais importante do que o conteúdo da negociação.

Assim, a chave para resolver esse problema é tentar reconhecer essas emoções e suas causas. Assim, em vez de tentar adivinhar o que passa pela cabeça da outra parte, deixe seus sentimentos claros e peça para que eles façam o mesmo.

Depois, durante a negociação, continuamente se pergunte como a outra parte se sente. Isso vai ajudá-lo a neutralizar os efeitos das emoções da outra pessoa na sua percepção do negócio.

Entenda seu oponente

Ao negociar, é natural tentar adivinhar o racional por trás da argumentação do outro lado. Afinal, isso nos ajuda a entender o mundo e a prever o que vai acontecer, para que possamos reagir. Pensar nos piores cenários possíveis também é uma habilidade muito útil, mas suposições baseadas em nosso próprio medo ou preconceito devem ser feitas com muito cuidado nas negociações.

O livro Como Chegar ao Sim mostra que uma maneira de impedir isso é sendo sempre sincero e direto. Deixe que a outra pessoa saiba que você está escutando e que você entende o problema dela.

Culpar alguém e buscar acusações não construtivas não são boas atitudes, quando você está negociando. Se você sente algo, fale diretamente, mas não diga coisas sobre como os demais se sentem. Evite frases como “Sua demanda é gananciosa”. Diga “me sinto prejudicado com estes termos por causa disso, disso e disso.” A primeira parece um ataque, a segunda, ao contrário, é uma exposição honesta sobre como você se sente.

Outro ponto importante: se você se sentir pressionado ou acusado, evite replicar diretamente. Responda com fatos, sem qualquer julgamento e pergunte por que a pessoa se sente daquela maneira.

Enfim, você não precisa concordar com o ponto de vista do outro, mas precisa entender sempre o que o levou a pedir aquilo.

Discutir é uma grande perda de tempo

Os autores de Como Chegar ao Sim garantem que uma ótima estratégia é transformar o outro lado em aliado. Afinal, uma negociação nunca deve ser transformada em um campo de batalha, do bem contra o mal, do certo contra o errado…

A solução é colocar ambos os lados prontos e dispostos a alinhar-se para resolver um problema. Então, pense no outro negociador como alguém que está fazendo o mesmo trabalho que você e buscando resolver a mesma situação.

Veja algumas dicas ao negociar:

- Sente-se ao lado da pessoa e não de frente; isso demonstra respeito e educação.
- Defina o objetivo positivo em comum e não foque em ter um vencedor na disputa.
- Crie uma estrutura de acordo, na qual os termos vão sendo preenchidos aos poucos, à medida que a negociação

avança.
- Traga a outra parte para seu lado e a ajude a participar desse processo de estruturação do acordo.
- Esqueça o “nós contra eles” e pense apenas no “nós”.

Busque por precedentes

Baseie seus acordos em exemplos anteriores e padrões bem estabelecidos. Assim, antes de começar, as partes devem encontrar um conjunto de objetivos relevantes e padrões mensuráveis que podem ser usados para determinar se os resultados são justos ou não.

Existem padrões que governam sua área de discussão, como regulamentos de segurança, por exemplo? Existem benchmarks que podem ser avaliados? Números públicos do mercado?

Se você busca precedentes, provavelmente se beneficiará das experiências de muitas outras pessoas que passaram pelo mesmo processo que você. Mas, o importante aqui é que ambos os lados escolham um método e concordem com ele.

Apele para a reformulação

A reformulação consiste em traduzir as palavras da outra pessoa para um lugar comum. Essa técnica pode ajudar você a neutralizar conflitos e substituir frases vulgares que possam ter sido usadas. Em vez de “você disse que eu fiz um trabalho ruim”, use “você disse que o trabalho está aquém das suas expectativas”.

A reformulação também ajuda a mostrar para a outra pessoa que você está realmente escutando e escutar bem é uma habilidade essencial para negociar. O livro Como Chegar ao Sim sugere, ocasionalmente, resumir os pontos que a outra pessoa levantou com frases como:

- “Baseado no que você me falou, então, …”
- “Eu entendi corretamente, quando você falou que…”
- “Entendo que você se sinta assim, por outro lado…”

Isso o ajudará a mudar a atitude da outra pessoa, porque ela sabe que você não está ignorando ou desconsiderando os pontos de vista dela.

Tenha um plano B

Antes de negociar, você precisa ter um plano. É preciso desenhar todos os cenários finais possíveis, inclusive, num plano B, se algo sair fora do planejado.

Por exemplo, se você estiver tentando vender uma casa, porque está sem dinheiro, e se a venda não acontecesse por alguma razão? Você talvez pudesse continuar a morar lá, mas com um inquilino, ou talvez alugar o imóvel por um ano e se mudar

para um lugar menor e mais barato.

Ter um plano B oferecerá mais poder – e, ainda mais importante, dará um sentimento de retomada de controle. Então, antes de uma negociação, pense em uma lista de ações possíveis e as converta em planos. Finalmente, escolha os melhores – eles indicarão uma rota de escape. E você vai precisar de uma.

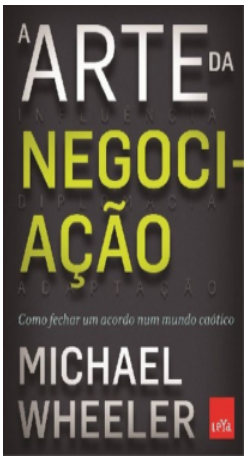
Continue aprendendo

Você curtiu o post sobre o livro Como Chegar ao Sim? Esse é realmente um guia fascinante. Afinal, se você está negociado algo simples, não há nada de errado em pechinchar.

Mas quando o relacionamento é de longo prazo, ou o problema é mais complexo, é melhor utilizar técnicas mais sofisticadas de negociação. E a negociação baseada em princípios é, sem dúvida, uma excelente opção.

E se você quer aprender mais sobre negociação, o 12min tem outros microbooks fantásticos para você. Anote aí!

A Arte da Negociação – Michael Wheeler



Imagine que você está buscando um aumento salarial. Você sabe exatamente o quanto vale o seu trabalho e, então, faz a proposta. Tudo correrá muito bem se a empresa aceitar a sua oferta. No entanto, o que você fará diante de uma resposta negativa? É aí que entra a arte da negociação.

Se não existir um planejamento prévio, com caminhos alternativos a seguir, provavelmente, você ficará sem ação. E o que é pior, perderá a autoconfiança e o controle da negociação. Consequentemente, sairá da reunião com menos do que merece e do que esperava.

As Armas da Persuasão – Robert Cialdini

O professor Cialdini dá uma verdadeira aula de como usar a persuasão em seu favor. Ou seja, como influenciar e não se deixar influenciar pelas pessoas.

As Armas da Persuasão é um best-seller que já vendeu mais três milhões de cópias. Coincidência? Claro que não. O sucesso desse livro está baseado em dois itens principais: tema relevante para um grande número de pessoas e talento do autor. Imperdível!

A Arte da Negociação – Donald Trump

Donald Trump prefere pensar grande. Ele recomenda não se contentar em apenas “ganhar a vida”. Você deve tentar construir algo monumental, que seja digno de grande esforço. Para ser capaz de pensar e realizar coisas grandiosas, é necessário se concentrar totalmente em seu objetivo.

O estilo que Trump imprime aos negócios é conservador, chegando ao ponto, em alguns casos, de tomar sérias medidas para se antecipar às situações potencialmente adversas. Ele considera que, quando somos capazes de prever “o pior”, “o melhor” sempre cuidará de si mesmo.

Então, se você quer se manter sempre atualizado com o que há de melhor no mercado editorial, o 12min pode ser seu grande aliado.

Todo o material do 12min – a sua plataforma de desenvolvimento pessoal – é disponibilizado no formato microbook. Se você preferir, pode também acessar o audio book.

Aqui, em nosso blog, você também encontra artigos superinteressantes. Por exemplo, que tal ler o resumo do Livro Rápido e Devagar, Duas Formas de Pensar, de Daniel Kahneman.

Boa leitura e ótimos aprendizados!

Se você curtiu esse post, compartilhe-o com os seus amigos.