

NEGOCIAÇÃO NÃO É CONTRADITÓRIO

Luana Otoni de Paula André

Advogada Sócia de Homero Costa Advogados

Ao negociar de modo intuitivo em qualquer situação cotidiana, as pessoas geralmente tendem a firmar posições. Cada parte busca defender o que lhe beneficia, com grande risco de a argumentação resvalar para a intransigência. Uma vez estabelecido um lado, dificilmente alguém mudará de opinião.

Esse estilo de negociação pode resultar em prejuízo para o relacionamento das partes. E, se ao contrário de negociar frente a frente, na tentativa de sobrepujar o outro interlocutor, os negociadores (lado a lado) busquem uma solução conjunta para o problema?

Uma boa negociação, de acordo com os estudiosos de Harvard é comparada com o "Aikidô", arte marcial japonesa centrada na defesa pessoal, que não machuca o agressor. Se baseia no Princípio da não-resistência, onde o peso do adversário é usado para imobilizá-lo.

É imprescindível pensar nessa frase quando se está em uma mesa de negociação.

Isso mantém os negociadores focados no comportamento conciliatório, compreensivo, determinado a chegar em um acordo esperado pelo Cliente e, quem sabe, promover um espírito de cooperação entre as partes.

Além disso, o negociador tem o dever de gerar uma relação de credibilidade e confiança, seja com seu Cliente, seja com quem se negocia, além de deter o domínio (absoluto) do assunto que está sendo discutido na mesa de negociação.

Esses três fatores (*credibilidade, confiança e domínio do assunto posto*) devem ser considerados dentre, de todas as variáveis que envolvem um processo de negociação, os mais relevantes, sobretudo porque representam uma das pedras angulares, cuja existência ou ausência afeta em maior ou menor medida a todos os demais elementos que compõem uma negociação.

Em um mundo às vezes turbulento, variável, imprevisível e até mesmo incerto, as pessoas e empresas devem investir e pagar por produtos e serviços confiáveis – isso é inquestionável.

A figura do negociador, nesse particular, é imprescindível para trazer o equilíbrio no processo, sobretudo pelo seu conhecimento técnico, o que necessariamente e, por lógica, minimiza consideravelmente os riscos a que está sujeito o seu Cliente.

Um negociador sabe exatamente o que o seu Cliente almeja e o que ele não pode abrir mão.

Em uma mesa de negociação, usar a energia do adversário para colocá-lo em uma posição favorável para as duas partes, fazendo a outra parte perceber que inexistente problema em abraçar uma solução conciliatória é primordial.

O negociador deve se mostrar compreensivo, utilizar uma abordagem sutil, da sua agudeza perceptiva e captar as reações provocadas nos outros, mas nunca perder de vista o foco: resguardar os melhores interesses de seu Cliente.

Utilizando-se dessas técnicas e habilidades o negociador saberá exatamente o momento exato para liderar, a conveniência de voltar a acompanhar e a pertinência de fazer algo diferente se necessário for - isto se traduz em flexibilidade.

Independentemente da área em que seja feita a negociação, o negociador deverá também identificar e separar os interesses (*o que as partes aparentemente querem*) das posições (*o que as partes aparentemente buscam*). Esta técnica, notavelmente relevante para o negociador, tornará o processo negocial mais objetivo e, após identificados, facilitará sobremaneira o alcance do interesse almejado.

Uma consultoria técnica é extremamente relevante para se mostrar as oportunidades e os riscos, vantagens e limites da negociação, sendo certo que o trabalho de especialistas é imprescindível para assegurar que o planejamento e a execução da operação sejam realizados de forma segura, minimizando-se perigos e ameaças de toda ordem.