

A arte de saber negociar

Sabrina Garcia Hoppe
Faculdade Antonio Meneghetti – sabrinahoppe@terra.com.br

Eixo Temático: Humanismo & Complexidade

1 Introdução

No processo de negociação, a estratégia que possui o melhor resultado é o ganha-ganha (ROSS e BRIAN, 1994), no qual se baseia na satisfação de ambas as partes envolvidas. Isto envolve resolver as questões com sucesso, aumentando assim o respeito, a confiança e o comprometimento entre as partes. Mas o que as pessoas almejam realmente na hora de negociar?

2 Fundamentação Teórica

Um resultado negociado deverá satisfazer os interesses de ambas as partes, pelo menos de forma melhor do que se não tivesse havido qualquer acordo (FISHER e ERTEL, 1999; 1997).

A negociação contém um início, um meio e um fim e para que esta negociação seja bem sucedida devemos conhecer os reais interesses da contraparte. Para isto, existem alguns pontos a serem seguidos para obter um resultado ao menos de empate em uma negociação. Segundo Fisher e Ertel (1999) é preciso que uma negociação tenha: preparação, abertura, exploração, apresentação, classificação, ação final, controle e avaliação.

Para se ter uma melhor negociação é possível acrescentar uma ferramenta hoje ainda pouco utilizada, a intuição, que segundo Meneghetti (2008, p. 62) é “saber o íntimo da ação. Ver o fazer. Conhecer os modos ou estruturas interiores de um projeto de ação ou evento”.

Existem algumas estratégias de negociação, são elas, ganha-ganha, ganha-perde, perde-perde, nenhum resultado, com base nestas é possível avaliar e verificar em qual destas a negociação que está sendo feita é realizada.

3 Metodologia

Este trabalho tem como base uma pesquisa bibliográfica, explicando sobre o processo de ganha-ganha em uma negociação e quais seus pontos chave para que seja possível ao menos ter um bom diálogo para uma negociação.

4 Resultados e Discussão

Foi possível analisar ao fazer este artigo que existem algumas estratégias de negociação, sendo que o mais favorável é o ganha-ganha, pois desta forma ambas as partes possuem resultados positivos. E, muitas vezes, o cliente é fidelizado, o que favorece a abertura de novas oportunidades de negócio.

5 Considerações Finais

Portanto, para se ter uma negociação favorável é preciso conhecer o cliente, a pessoa com o qual está negociando, para que desta forma ocorra a relação de ganha-ganha entre as partes. É importante realizar um estudo tanto da pessoa que está sendo feito a negociação quanto da empresa que está a fazer a negociação. Deve-se ter a responsabilidade de fazer uma boa negociação para que desta forma os laços se estreitem podendo assim formar até parcerias e crescimento para ambas as partes da negociação. É possível verificar também que ao utilizar a intuição em uma negociação é com certeza uma ação favorável e que no final terá um resultado positivo e de grande valia, uma vez que é possível, desta forma, conhecer antes dos efeitos.

Referências

FISCHER, Roger; DANNY, Erlei. **Estratégias de negociação**: um guia passo a passo para chegar ao sucesso em qualquer situação. 2. ed. Rio de Janeiro: Ediouro, 1999.

FISHER, Roger; ERTEL, Danny. **Estratégias de negociação**: um guia passo a passo para chegar ao sucesso em qualquer situação. Rio de Janeiro: Ediouro, 1997.



RESPONSABILIDADE E RECIPROCIDADE

Valores Sociais para uma Economia Sustentável

MENEGHETTI, Antonio. **Dicionário de Ontopsicologia**. 2. ed. Recanto Maestro: Ontopsicologica Editrice, 2008.

ROSS, Reck; BRIAN G. Long. **A negociação ganha-ganha**. Como negociar acordos favoráveis e duradouros. São Paulo: Saraiva, 1994.