

Você sabe negociar?

A habilidade de negociação, antigamente malvista por muitos, é cada vez mais importante para o dia a dia do trabalho e para o desenvolvimento pessoal

Ofato de eu trabalhar há muitos anos como headhunter leva as pessoas a me perguntar sobre as competências mais demandadas no mercado. Uma das que eu sempre cito é a capacidade de negociar. Explico: o mundo dos negócios que foi, por gerações, hierárquico e com um modelo autoritário de tomadas de decisão, mudou. As organizações se democratizaram e passaram a ter menos degraus. Consequentemente, a prática de cobrar resultados apenas por meio de ordens sem contestação foi desaparecendo.

É só olhar para as famílias. A minha geração foi educada para se subordinar aos pais. Hoje, as crianças são educadas para agir como pares e opinam sobre tudo. Um pai ou uma mãe que deem uma ordem do tipo “vai dormir” certamente receberão um “por quê?” ou um “posso ficar mais 15 minutos?” como resposta. Pronto. Está estabelecido o processo de negociação.

Nas empresas, além da educação pessoal dos funcionários, outros fatores influenciam esse processo. A evolução tecnológica e a velocidade do compartilhamento das informações fazem com que uma decisão se torne fruto de um processo de negociação que envolve várias pessoas.

Por isso, desenvolver essa competência é importante para todos, e não apenas, como se acreditava há um tempo, para profissionais da área comercial, diplomatas e políticos. Só que o conceito de negociar moderno é o do ganhar-ganha, e não o de levar vantagem. Não é à toa

que um dos livros mais lidos no mundo, publicado pela primeira vez em 1983, é o *Como Chegar ao Sim – Como Negociar Acordos sem Fazer Concessões* (Solomon, com edição esgotada em português, mas disponível em inglês), dos professores de Harvard Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton. Para despertar sua curiosidade, destaco os pontos principais desse livro:

1. Separe bem as pessoas do problema objeto da negociação
2. Ponha foco nos interesses em jogo, e não em manter posições
3. Procure sempre alternativas de mútuo interesse
4. Procure usar critérios objetivos, e não suposições

É claro que apenas esses quatro itens não o transformarão em um negociador excelente da noite para o dia. Mas espero que a leitura chame a sua atenção para a importância do processo negocial. Estudar mais a fundo esse assunto certamente vai ajudá-lo a se tornar um profissional melhor.

“As organizações se democratizaram e a prática de cobrar resultados por meio de ordens desapareceu”



LUIZ CARLOS CABRERA

escreve sobre carreira, é professor da Eaesp-FGV, diretor da Amrop Panelli Motta Cabrera e membro do Advisory Board da Amrop International