

SEDUÇÃO E CONEXÃO – TÁTICAS EM NEGÓCIOS



@Topp_Vincentini/Stockphoto

SEDUÇÃO

Alberto tem uma posição hierárquica muito importante em uma organização de grande porte e tem também, por isso, um expressivo poder de decisão. Todavia, quem faz negócios com a empresa de Alberto e precisa negociar com ele passa por dificuldades, porque ele é um negociador muito “duro”.

Mário é um empresário que necessita negociar com Alberto um contrato vultoso. Conhecendo o estilo e a fama de Alberto, ele precisa tentar, de alguma forma, facilitar um pouco mais as coisas. Para isso, Mário decidiu aproximar-se mais de Alberto, convidando-o para um *happy hour* no seu clube favorito e sugeriu que, depois, quem sabe, pudessem “esticar” para um jantar em um restaurante elegante da cidade. Inclusive, eles serão acompanhados por Laura, uma atraente jovem, que será a executiva designada por Mário para negociar o contrato com Alberto.

Comentário sobre a tática:

O objetivo de Mário é envolver Alberto em uma teia, fragilizando-o. O papel de Laura, que na verdade nem é funcionária da empresa e foi contratada para outra finalidade, é seduzir com astúcia e envolver Alberto em uma trama para, depois, torná-lo refém.

E se ocorrer o envolvimento íntimo com Laura, Mário começa a compactuar com Alberto dessa intimidade e, com o objetivo de criar uma dependência cada vez maior deste, irá proporcionar mais vezes esse tipo de oportunidade.

Contratática:

Não permita intimidades com quem você negocia, procurando sempre manter um relacionamento cortês e amável, porém formal e profissional.

Na sua essência, as táticas tentam criar na mente das pessoas a percepção de que um negociador aparente ter muito mais poder do que realmente tem. É como a imagem de um corpo que projeta uma sombra desproporcional às suas dimensões por causa do ângulo do qual lhe lançam luzes.

Os animais são mestres nas táticas: algumas aves abrem a plumagem para dar a aparência de que são maiores, a cobra naja alarga o pescoço quando está em posição de ataque, e alguns peixes incham o corpo para adquirir um volume acima do normal para, com isso, amedrontar o adversário.

Nas negociações, as táticas têm a mesma característica: aumentar o poder do negociador que as usa. A seguir são apresentadas algumas situações comuns em negociação para ilustrar as táticas geralmente usadas durante o processo.



Carlos Pessoa
Professor e especialista em Negociação e Gestão Estratégica



Ângelo: Lucas, você não sabe o que perdeu ontem no churrasco que dei no meu sítio, para o qual você foi convidado. Estavam todos os nossos amigos lá. Foi uma pena você não ter ido. Inclusive, quando eu estava conversando com o Tavinho, falei muito a seu respeito, elogiei bastante seu desempenho e até comentei com ele, *en passant*, a respeito da renovação do nosso contrato. Ele também acha que estamos fazendo um bom trabalho e está muito otimista e seguro de que vamos conseguir renovar o contrato.

Lucas (um pouco confuso): Só por curiosidade, Ângelo, quem é esse tal de Tavinho de quem você tanto fala?

Ângelo: Ora, Lucas, é Otávio, seu diretor-geral. É porque eu o conheço desde menino, tenho muita intimidade com ele. Você não sabia que o apelido dele é Tavinho?

Comentário sobre a tática:

O objetivo de Ângelo é passar uma mensagem “velada” para Lucas, do tipo: “Trate-me de maneira especial e diferenciada, pois sou amigo íntimo de quem tem poder de decisão sobre sua vida profissional na sua organização e, se você não cooperar, posso interferir positiva ou negativamente com relação a seu futuro nessa empresa, dependendo do seu comportamento comigo”.

Contratática:

Nessas situações, faça um comentário do tipo: “Na verdade, estou obedecendo às instruções que me foram estabelecidas pelo próprio Tavinho, mas já que você é tão amigo dele, consiga uma autorização formal, assinada por ele, determinando como devo agir que cumprirei imediatamente”.

Sabe quando chegará essa autorização assinada pelo Tavinho? Nunca! E, o melhor, você ainda se verá livre desse indivíduo e também do desconforto de conviver com esse tipo de tática. ■

www.carlospessoa.com.br

CONEXÃO

Lucas é chefe da seção de contratação de serviços terceirizados em uma organização estatal. A empresa é muito grande e muito hierarquizada. O diretor-geral, Otávio, é um ex-senador aposentado.

Um grande fornecedor da organização é uma empresa de transportes gerais, cujo proprietário é Ângelo, que está prestes a renovar o contrato de serviços de transportes terceirizados com a estatal, mas Lucas está “endurecendo” com relação às condições de correção do preço.

Ontem, Ângelo fez questão de ter um encontro pessoal com Lucas. O diálogo entre eles foi o seguinte: