

Estabelecimento de metas compatíveis e coerentes

Se as metas a alcançar pelas partes envolvidas em uma negociação estão muito distantes, sua conclusão exigirá um gasto superior de energia na condução das técnicas de concessões mútuas, o que, muitas vezes,

- torna as propostas desacreditadas;
- faz com que a situação seja desgastante para os negociadores;
- afasta a possibilidade de alcançar o resultado adequado para as partes.

Um possível acordo que atenda somente aos nossos interesses é inútil se não atender também aos interesses da outra parte, de forma adequada e suficiente para que ela esteja desejosa em aceitá-lo.

Adicionalmente, discutindo exclusivamente a respeito de nossos próprios interesses, nós enviamos uma mensagem que revela que não estamos inclinados a trabalhar lado a lado, e isso torna mais difícil a busca conjunta de soluções criativas.

Nesse caso, os negociadores irão ferir o relacionamento interpessoal porque terão o pensamento voltado apenas para ofertas máximas e mínimas. E a negociação provavelmente se transformará numa estressante disputa de desejos, na qual cada parte, como numa batalha, apresentará suas armas mais poderosas, insistindo que a sua posição é que está correta (mais uma vez, uma disputa de cabo de guerra).

Eis alguns pontos a serem levados em conta durante o processo de negociação:

- 1. Percepção ou paradigmas:** Trata-se de um conceito muito importante na negociação, pois afeta nossa visão sobre fatos, pessoas e circunstâncias, interferindo no nosso processo decisório.
- 2. Ancoragem:** Quando as questões são de valor incerto ou ambíguo, as posições iniciais na negociação funcionam como “âncoras” e afetam a percepção de cada um dos lados relativamente aos possíveis resultados.
- 3. Benefícios:** Refere-se ao que os seres humanos objetivamente procuram para a satisfação de seus interesses.
- 4. Valor percebido:** Compreende aquilo que realmente faz a diferença para os indivíduos.

Para um exame mais efetivo da compatibilização de metas e resultados na negociação, é importante considerar a abordagem desses quatro importantes conceitos que se interligam no processo decisório para a viabilização de um acordo. Vale a pena pensar sobre isso! ■



Carlos Pessoa
Professor e especialista em Negociação e Gestão Estratégica
www.carlospessoa.com.br