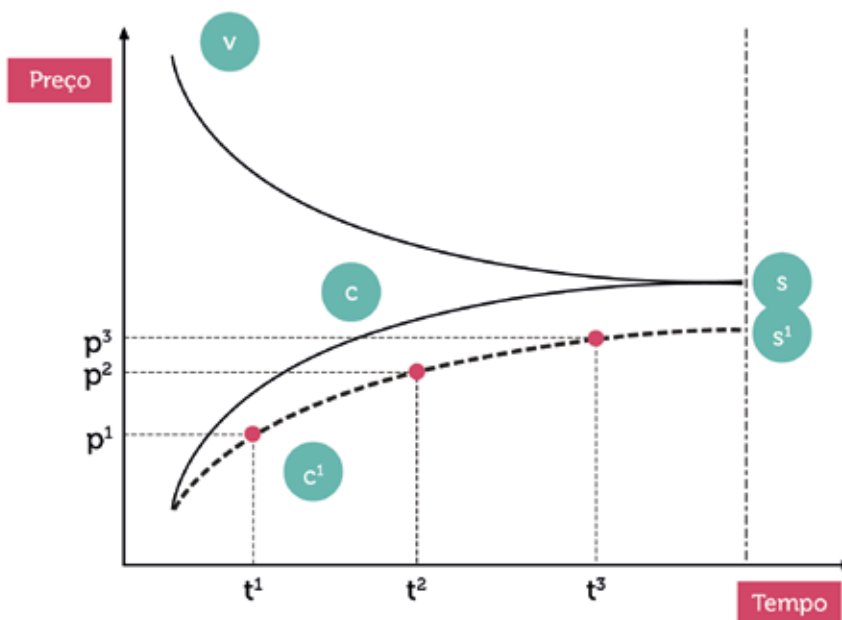




Gráfico das Concessões II



concedeu uma redução em sua oferta original e o comprador concedeu um aumento em sua primeira oferta.

Veja a linha tracejada  $C^1$  no gráfico I. Ela representa uma forma inadequada de fazer concessões. Em outras palavras, um dos lados (o comprador, nesse caso) oferece concessões rapidamente, em percentuais crescentes e sem exigir nada em troca. O que ocorre? A curva de concessões do comprador, nessas condições, tem uma inclinação mais aberta, cuja tendência – se o comprador persistir nesse procedimento – é chegar ao final da negociação em um resultado  $S^1$  completamente adverso para ele.

Normalmente, nessas circunstâncias, quando o lado que estiver se comportando dessa maneira (no nosso exemplo foi o comprador) percebe que, se continuar nesse ritmo, irá ultrapassar seus limites e expectativas de resultado, entrará em pânico (na negociação, o pânico é como nitrogênio líquido, pode rapidamente provocar

um congelamento devastador) e iniciará um processo de enrijecimento com relação a novas concessões.

O outro lado, que recebeu rapidamente concessões significativas e sem dar nada em troca, aumenta sua expectativa e também adota posição inflexível, esperando receber mais vantagens ainda. O resultado é fácil de concluir: a negociação fica travada e, não raramente, conduz o processo a um impasse. Como, então, oferecer concessões de forma adequada?

Observe, agora, o Gráfico das Concessões II. Veja que o comprador, nesse caso, está oferecendo concessões decrescentes e com uma frequência de tempo bem espaçada. Repare como a curva de concessões  $C^1$  ficou com uma inclinação mais fechada e, com isso, sua tendência – se o vendedor não fizer um esforço para obter mais concessões – é favorecer o resultado para o comprador. ■

[www.carlospessoa.com.br](http://www.carlospessoa.com.br)