

Negociação e *flexibilidade*

Na edição de janeiro de 2012 da *Revista Linha Direta*, falamos sobre os aspectos essenciais da negociação e da sua caracterização como um processo que possui início, meio e fim. Nesta edição de fevereiro, vamos falar sobre o investimento de tempo e energia no processo de negociação para a realização de todo o seu ciclo, que começa com a preparação e a busca por informações, passa pela identificação dos interesses prioritários de cada uma das partes interessadas e pela identificação das opções mais inteligentes para se solucionar os problemas que estejam em foco, pela construção dos relacionamentos interpessoais, pelo desenvolvimento das negociações e termina com a avaliação dos resultados e, conseqüentemente, do aprendizado.

A negociação requer o deslocamento das posições originais. Negociação significa flexibilidade, “movimento”; compreende reconsiderar posições ou pontos de vista, e também fazer concessões. Entretanto, essa proposta costuma ser dolorosa e estafante, pois essa exigência de reconsiderar nossos pontos de vista, de flexibilizar nossas posições e fazer concessões é, muitas vezes, penosa, porque esse movimento pode ser entendido por nós (perante o outro) quase como uma fraqueza ou uma incoerência.

Afinal, essa proposta representa uma situação em que estamos espontaneamente abrindo mão de uma posição (ou ponto de vista) que até bem pouco tempo atrás estávamos defendendo com unhas e dentes. Mas, se a inflexibilidade faz parte da sua natureza e você não tem a mínima disposição para movimentar ou fazer concessões, então você não tem a intenção e nem está disposto a negociar. Nesse caso, é suficiente enviar um documento (carta, mensagem eletrônica, por exemplo) ou fazer uma declaração definitiva, apresentando suas condições imutáveis. E ponto final.

Os resultados da negociação sofrem influência da percepção. Imagine que você tenha R\$ 200,00 divididos em duas notas de R\$ 100,00 e que cada uma das notas esteja também em cada uma das suas mãos. O que vale mais? Os R\$ 100,00 que estão em sua mão direita ou os R\$ 100,00 que estão em sua mão esquerda? Você pode até imaginar que essa indagação possa não fazer sentido, pois os dois volumes de dinheiro são absolutamente iguais em termos de seu valor monetário intrínseco. Os dois montantes de dinheiro têm o mesmo poder de compra e, por isso, valem a mesma coisa. Na próxima edição da *Revista Linha Direta*, vamos considerar duas circunstâncias em que isso pode não ser uma verdade absoluta. Até lá! ■



Carlos Pessoa

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