

“NÃO ÉTICAS” – TÁTICAS EM NEGÓCIOS



Carlos Pessoa
Professor e
especialista em
Negociação e
Gestão Estratégica

As táticas existem em número limitado e é fácil identificá-las. Para isso, você pode usar alguns artifícios (dois de percepção e dois de ação):

1. Fazer perguntas cujas respostas você conheça e comparar com o que o outro irá responder.
2. Perceber os sinais não verbais emitidos pelo outro. Uma pessoa que está mentindo passa a mão no nariz e vira o rosto. Uma outra que estiver blefando ou usando alguma tática para enfraquecê-lo evita olhá-lo visualmente de frente.
3. “Sentir seu estômago”, ou seja, sentir as vibrações energéticas do outro.
4. “Pagar para ver.”

Mas o que importa mesmo é entender o que está por trás do uso das táticas. Ora, se o objetivo do uso de uma tática por um negociador é tentar enfraquecer o outro, isso significa que ele mesmo está se sentindo mais fraco. Caso contrário, ele não necessitaria usar qualquer tipo de artifício para se fortalecer na negociação.





“NÃO ÉTICAS”

Você está envolvido na negociação de uma proposta muito importante não só para sua empresa, mas principalmente para os outros negociadores envolvidos e, no meio do processo, o outro lado se utiliza de um ou mais dos seguintes procedimentos:

- Sutilmente insinua que você pode ser muito mais beneficiado se fizer com que as coisas se tornem mais fáceis.
- Desculpa-se por fazer você esperar por ele durante 2 horas, em uma sala fechada, sem café, sem água e com a temperatura desregulada.
- Negocia com você utilizando-se do revezamento de equipes preparadas durante longo período de tempo.
- Mantém você virado, com o sol na cara ou com o tubo de ar-condicionado nas suas costas, ou, ainda, sentado em uma cadeira mais baixa que a dele.

Assim, o segredo para lidar com os efeitos de uma tática é primeiro reconhecê-la. Se você reconhece que o outro negociador está usando a tática da comparação, é menos provável que você o considere inflexível. Se reconhece um truque que ele esteja usando, não se deixará enganar pela astúcia dele. A maioria das táticas depende do fato de você não reconhecer que está sendo manipulado e que irá agir de forma previsível.

A segunda parte é neutralizá-la. Se você identifica e reconhece a tática e não se intimida com isso, o outro perceberá que ela não está sendo eficaz com você e, por isso, não a aplicará mais, pois é menos provável que você responda a ela como o outro lado espera (por exemplo, mantendo-se calmo enquanto o outro busca irritá-lo).

Finalizando a sequência de táticas em negócios, apresentadas nos últimos meses na *Linha Direta*, abordamos aquela que envolve a ética e o respeito entre as partes.

Comentário sobre a tática:

Esses tipos de tática são utilizados por negociadores com os quais você não tem nenhum tipo de relação de confiança estabelecida e nem há interesse em construir qualquer relação duradoura. Mas você pode ser afetado por elas porque o objetivo desses tipos de tática é torná-lo refém do outro negociador ou destruir seu equilíbrio emocional de tal sorte que você se sente incapaz de reagir.

Contratática:

A contratática mais eficaz nessas situações é: não negocie com esse tipo de gente, não vale a pena. Imaginar que, aplicando cláusulas com penalidades pesadas nos contratos, ficaremos livres de algum dissabor é pura ilusão. Se, nesse mundo em que vivemos, não existe nenhum contrato que garanta o cumprimento de uma negociação malfeita (começando pela instituição do casamento, que tem até dois contratos – civil e religioso), como ter expectativa de que pessoas que não são éticas irão cumprir sua parte em um contrato mercantil? ■