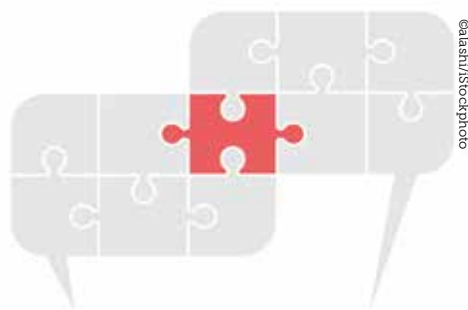
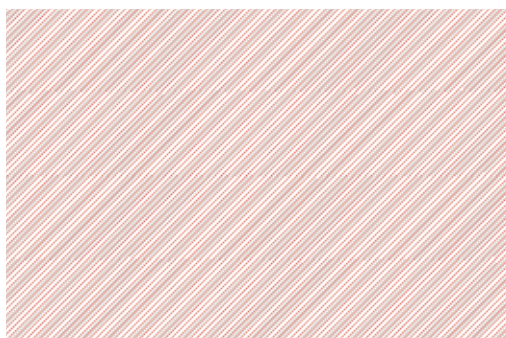


# Negociação – por que precisamos fazer concessões?



@lathis/stockphoto



**Carlos Pessoa**  
Professor e  
especialista em  
Negociação e  
Gestão Estratégica

**C**oloque-se no papel de um comprador profissional. Se você aceitar passivamente todas as propostas iniciais apresentadas pelos fornecedores, sua função será dispensável: você é totalmente inútil para sua empresa. Assim, como comprador, você terá que exigir concessões de seu fornecedor e será tão mais respeitado por sua empresa quanto mais competentemente conseguir alcançar esse objetivo.

O fornecedor tem consciência de que terá que conceder algo para justificar a opção do comprador por ele; assim, ele – já sabedor disso – incorpora nas condições de sua proposta um coeficiente para compensar o que ele fatalmente terá que perder.

Todos sabem que os preços têm sempre uma “gordurinha”, ainda que os vendedores afirmem que realmente adotam a política de preços baixos, fixos e justos, e que, por isso, não

existe espaço nem necessidade para negociar. Todos sabem também que os compradores, embora afirmem vigorosamente que não têm orçamento suficiente para pagar o preço pedido pelo vendedor, têm sempre uma folga para suportar uma concessão e pagar mais por aquilo que estão adquirindo.

Por isso, todos (compradores e vendedores) estruturam suas ofertas iniciais estabelecendo que concessões podem ser feitas durante as negociações, mas também priorizando as transigências potenciais em termos do que esperam obter como retorno.

A realidade é que a maior parte das pessoas suporá – e com razão – que a oferta inicial é tão somente um ponto de partida e, por consequência, não é o melhor negócio ainda. Todos têm consciência de que o resultado da negociação termina em algo entre os números iniciais apresentados pelos negociadores.



Por que, então, as pessoas se metem em um ritual patético e inútil? Por que simplesmente os negociadores não sugerem um número objetivamente justo, ficam com ele, ganham tempo e encerram o caso?

- Em primeiro lugar, o que é justo para um pode não ser para o outro.
- Em segundo lugar, as pessoas gostam de obter qualquer tipo de concessão e se sentirão frustradas se não puderem negociar melhores condições do que a oferta inicial. Afinal, elas querem ter o prazer de contar a seus amigos a respeito do excelente negócio que realizaram. Uma política de preço fixo frustra esse prazer, enquanto o processo da negociação proporciona essa possibilidade, pois as pessoas precisam sentir que ganharam concessões, mesmo quando se está disposto a dá-las de graça.

Quando a negociação envolve uma progressão de concessões, as partes se sentem melhor em relação a um acordo, talvez porque os negociadores querem acreditar que são capazes de modelar o comportamento do outro, de fazer com que o outro escolha de acordo com ele.

A concessão é a linguagem da cooperação. Ela transmite ao outro negociador, em termos concretos e possíveis, que você aceita a autenticidade de sua exigência e reconhece a necessidade de sacrificar a si mesmo em benefício de uma decisão conjunta.

Agora que já sabemos por que precisamos fazer concessões, qual é exatamente o melhor meio de fazê-las? Confira na próxima edição da *Linha Direta!* ■