

SEXTA FONTE DE PODER: TEMPO



Carlos Pessoa
Professor e especialista em Negociação e Gestão Estratégica

O tempo representa, talvez, a mais importante fonte de poder. Você precisa ter tempo na negociação para, inclusive, desenvolver as outras fontes de poder e planejar. Você não pode descobrir seus poderes se não investir tempo nisso.

- Para colher informações, você necessita de tempo.
- A análise da concorrência e identificação de alternativas somente será viável se reservarmos um tempo para isso.
- O poder de correr riscos decorre da nossa capacidade de analisá-los e calculá-los, e isso exige investimento de tempo.

O tempo é um recurso importante e, portanto, pode ser considerado como uma fonte potencial de poder, se administrado adequadamente. A administração do tempo consiste em aproveitar a margem de opção disponível para obter uma vantagem sobre os outros. O tempo pode ser manipulado para criar poder, principalmente com relação a prazos para acelerar ou para adiar, interferindo no comportamento do outro.

PRIMEIRA UTILIDADE DO TEMPO COMO PODER: ACELERAR AS COISAS

O objetivo de manipular o tempo dessa forma é evitar que o outro procure alternativas. A técnica é praticada em tudo na vida. Os exemplos mais comuns nos negócios são:

- “Espero o relatório em cima de minha mesa amanhã de manhã”.
- “Preciso de uma decisão em tal hora”.
- “Se X não for feito até tal tempo, eu terei que tomar medidas desagradáveis”.
- “O prazo definitivo é...”.



Instruções como essas são exemplos do uso do tempo (prazos) como forma de coagir a outra parte. Os vendedores sabem disso e usam seu conhecimento para manipular os compradores. Por exemplo: "Corra, corra, a oferta termina hoje", ou "Se o pagamento não for feito até amanhã, o pedido está cancelado".

As pessoas muitas vezes se pegam fazendo algo que não gostariam particularmente de fazer só porque o tempo para fazer aquilo está diminuindo. Por exemplo, uma empresa de fotografia infantil pressiona os pais a comprar todas as cópias e poses que puderem porque "limitação de estoque nos força a queimar em 24 horas todas as fotos de seus filhos que não forem vendidas".

Relacionada à técnica do "número limitado" (escassez) é a tática do "prazo", na qual algum limite temporal oficial é estabelecido para a oportunidade de um dos lados em obter mais do que o outro está oferecendo.

SEGUNDA UTILIDADE DO TEMPO COMO PODER: ADIAR AS COISAS

A tática do adiamento é outro meio de controlar o tempo. O adiamento funciona melhor quando a outra parte não está bem preparada para enfrentá-lo. Enquanto a velocidade pode ser usada para evitar que uma pessoa mude de ideia, o atraso pode ser invocado para obter uma mudança de opinião.

A persuasão funciona ao permitir que a outra parte tenha tempo para refletir e reconsiderar sua posição atual. Os compradores sabem que os vendedores têm que cumprir a meta no final do mês. Por isso adiam a decisão de compra até esse momento.

Lembre-se de que o tempo é um recurso impossível de ser recuperado depois de gasto, e que será gasto, quer queiramos ou não. Seu grande paradoxo é que, apesar de não dispormos de tempo bastante, dispomos de todo o tempo que existe.



A falta de tempo é quase como uma hipnose coletiva. Na verdade, o tempo não mudou. O que mudou foi nossa maneira de organizar e estabelecer prioridades. Organizamos nossa vida de tal forma que perdemos a oportunidade de relaxar, refletir e conversar – fazer todas as coisas que os seres humanos sempre consideraram essenciais para manter seu equilíbrio na vida. Por isso, não é verdade que não temos tempo.

Ainda há 24 horas em um dia, como acontecia há cem anos. O que precisamos fazer é destinar e investir um tempo em nossa vida. Alguns lembretes finais sobre a administração do tempo na negociação:



©akindo/Stockphoto

- As piores decisões invariavelmente foram tomadas às pressas, de afogadilho. Jamais demonstre estar com pressa – a pressa trai a falta de controle de si mesmo e do tempo. Por isso, quem tem mais tempo na negociação leva vantagem.

- Se eu sei o seu limite de tempo e você não sabe o meu, quem leva mais vantagem sou eu. Por isso, não revele seu limite de tempo para o outro.

- Seja paciente. O mais forte é aquele que conseguir suportar mais a tensão do tempo. As concessões e decisões acontecem geralmente nos últimos 20% do tempo.

- Se houver vantagens na conclusão rápida da negociação, venda essa ideia ao outro negociador. Espere o momento certo para agir.

- Lembre-se de que o outro lado tem também um prazo-limite: fique calmo, mas alerta. Quando o prazo final do outro estiver chegando, você verá o nível de tensão dele aumentar e ele começará a fazer concessões.

- Nunca permita que alguém apresse as coisas redigindo especificações para você. Se uma pessoa não for capaz de ir além de declarações como “Precisamos de uma decisão já”, ou “Não vamos poder manter a oferta” está blefando, pois prazos-limite podem ser alterados, mudados ou simplesmente eliminados.

- A melhor forma de lidar com essa arbitrariedade do faça-e-decida-até-tal-data é dizer: “Se você quer uma resposta rápida, ela é não. Contudo, se me der mais algum tempo para resolver, a resposta pode ser diferente”.

- Nunca peça aos outros para estabelecerem prazos. Isso só os convida a pressionar. Se houver um limite de tempo, eles irão informá-lo.

CONSIDERAÇÕES IMPORTANTES PARA EVITAR A PERDA DE PODER (TEMPO)

- Aceitar a primeira oferta.
- Ser apressado, querer negócio rápido.
- Ficar em pânico com relação a prazos (quase sempre negociáveis). ■

www.carlospessoa.com.br