

SOLUÇÃO *politicamente correta*

Quantas vezes temos ouvido ou lido a expressão *ganha-ganha*? Milhares de vezes, suponho. Esse termo tornou-se clichê, significando a única solução politicamente correta e aceitável na interação com as pessoas. Essa proposta de comportamento é tão vigorosa que nenhum indivíduo jamais teria coragem de afirmar algo diferente. Entretanto, gostaria de provocar você, leitor, para uma reflexão a respeito da necessidade de alcançar o resultado *ganha-ganha* nas negociações.

No final de 2003, realizando um seminário de negociação para profissionais seniores de compras da Worldwide Purchasing (WWP) - na época, uma *joint venture* da Fiat e da GM -, um dos participantes, logo na abertura do programa, fez a seguinte declaração: “Prof. Carlos, se o senhor disser que o resultado da negociação tem de ser *ganha-ganha*, vou me levantar agora e abandonar o curso, porque não existe hipocrisia maior que essa!” Esse exemplo servirá para explorarmos mais a questão. Nesses mais de 25 anos em que ministro cursos e seminários sobre negociação para executivos e empresários, tenho percebido muita divergência entre o procedimento das pessoas em sala de aula e o demonstrado no desenvolvimento de suas atividades. Tenho procurado “inocular” na mente delas que o conceito básico da negociação visa à construção de uma relação duradoura e que, para isso se tornar possível, é imperioso que o resultado final dessa negociação seja vantajoso para as partes.

Entretanto, quando reencontro grupos de ex-participantes, sou informado de que eles não têm conseguido conduzir suas negociações conforme a proposta do resultado *ganha-ganha*. As desculpas são as mais variadas e, no início, me intrigavam muito. Por não entender direito o que poderia estar acontecendo, às vezes sentia-me constrangido e desconfiava de que não havia sido capaz de lhes transmitir a ideia central do processo da negociação. Daí, comecei a notar que as declarações são sempre as mesmas: a negociação “tem de ser *ganha-ganha*”, “tem de ser boa para todos”, “só vale quando satisfaz aos dois”.

Percebi que esse discurso é diferente na prática e que, na verdade, a maioria quer levar vantagem em tudo, não se importando com o que acontece ao outro: o resultado buscado é sempre *perde-ganha*. Esse comportamento é típico de indivíduos e grupos motivados exclusivamente pelo egoísmo, por seu interesse pessoal. Na próxima edição, apresentarei algumas situações que podem exemplificar melhor o que quero transmitir. ■



Carlos Pessoa

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