

# Em quais situações você já negociou?

Na última edição, começamos a refletir sobre como a negociação está presente em nosso dia a dia. Por isso, sugiro que você, leitor, faça um cálculo rápido do total das decisões que já tomou em sua vida sem negociar, qualquer que tenha sido o motivo: definição de salário; compra e venda de veículos e imóveis; aquisição de vestuário, eletrodomésticos, passagens, hotéis; contratação de serviços médicos, odontológicos, seguros e manutenção de casa, do carro; aplicações e empréstimos financeiros; etc.

Agora, considere a hipótese de que você tivesse obtido um ganho médio de apenas 5% nessas operações. É muito? Eu não acho! Vamos considerar, então, somente 1%. Quanto isso representa na sua realidade? R\$1.000,00? R\$20.000,00? R\$500.000,00? Qualquer que seja, esse valor lhe pertencia e você o perdeu! Desculpe-me, mas você o perdeu ingenuamente. Ele poderia estar agora na sua mão e pode, inclusive, estar fazendo falta para você.

Se isso é verdade, por que, então, muitas pessoas preferem conduzir sua vida sem se preocupar com a possibilidade de negociar condições melhores para as diversas situações que enfrentam? A resposta não é simples, porque são inúmeras as razões que levam as pessoas a agir desse modo. Sem ter consciência de qual procedimento é o mais indicado para cada caso, em particular, as pessoas adotam alternativas extremadas na negociação que, frequentemente, provocam resultados inadequados.

- Quando digo “Eu preciso desse relacionamento, por isso tenho que ser agradável”, isso significa fazer concessões, ceder, amaciar. Consequência: Você se arrisca a não conseguir alcançar o resultado que tanto esperava e ainda fica com ressentimentos ou sentimento de culpa.
- Ou quando digo “Eu preciso conseguir isso para mim ou para minha empresa, por isso tenho que ser duro”, isso representa inflexibilidade, atrito e indiferença. Consequência: Esse tipo de comportamento tende a conduzir a negociação para um impasse e pode provocar indignação e desgaste na relação.

Às vezes, não podemos nos dar ao luxo de perder o acordo, e nem de ser prejudicado. Por isso, quer queiramos ou não, devemos conhecer, pelo menos, os princípios da negociação para que possamos nos relacionar de maneira adequada e assertiva com essas pessoas, sem sentimentos de culpa ou de perda. Continuamos o assunto na próxima edição, a primeira de 2011. ■



**Carlos Pessoa**

Professor e especialista em  
Negociação e Gestão Estratégica  
[www.carlospessoa.com.br](http://www.carlospessoa.com.br)