

NEGOCIAÇÃO: *técnica ou arte?*

Muitas pessoas costumam afirmar que o bom negociador já nasce feito. Chegam até mesmo a citar exemplos de que povos como os persas, os libaneses e os judeus são grandes negociadores porque a competência e a habilidade para a negociação já estão “no sangue” deles e, por isso, nem mesmo necessitam utilizar-se de outro mecanismo que não seja sua própria capacidade inata para negociar. Entretanto, a negociação é uma técnica e, como qualquer técnica, pode ser aprendida e aperfeiçoada.

Vamos exemplificar com as artes plásticas. Um indivíduo que nasce com o “dom da pintura” pode se tornar, por essa razão, um pintor de sucesso (mesmo que não tenha o domínio da técnica). Mas, um outro indivíduo que não nasceu com esse dom também pode alcançar sucesso, bastando que, para isso, adquira a técnica da pintura. Todavia, quem já tem o dom e ainda adquire a técnica pode, então, atingir a excelência.

Da mesma forma, aquelas pessoas que gostam ou que possuem o dom para negociar conseguirão alcançar a excelência caso tenham também o domínio da técnica da negociação. Assim, qualquer que seja seu interesse (como indivíduo ou grupo, seja na empresa ou na sociedade), as técnicas de negociação objetivam ajudá-lo a se preparar para desenvolver negociações organizadas, mais conscientes e melhor estruturadas.

O conceito de negociação que vamos tratar aqui NÃO se refere ao tipo de situação PONTUAL (que ocorre apenas uma vez). A linha de raciocínio que vamos desenvolver é aquela aplicada a situações em que o relacionamento entre as partes é PERMANENTE, como é o caso das situações que existem nas relações comerciais repetitivas (clientes e fornecedores), nas relações sociais (família, amigos, vizinhos, instituições) e, principalmente, nas relações funcionais (profissionais) dentro da empresa.

Portanto, as possibilidades de resultados na negociação entre dois grupos ou duas pessoas podem ser caracterizadas da seguinte forma:

- Os dois ganham
- Os dois perdem
- Um ganha enquanto o outro perde (e vice-versa)

Consideraremos somente a negociação entre dois grupos de interesse. Os resultados da negociação entre três ou mais grupos compreendem outras variáveis, como a formação da coalizão entre grupos. Na próxima edição da *Linha Direta*, iremos falar sobre esses três resultados da negociação. ■



Carlos Pessoa

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