

# A capacidade de negociação do ser humano

Depois de refletirmos em quais situações negociamos, vamos falar da capacidade do ser humano de negociar. Certa vez, li uma declaração atribuída ao ex-ministro Delfim Neto: “Onde existe vida, existe competição”. Na verdade, se fizermos uma reflexão sobre a gênese animal do ser humano, podemos concluir que a afirmação do ex-ministro tem fundamento, porque, analisando o comportamento dos animais, é possível concluir que a vida deles é uma contínua competição, seja pelo alimento, pelo espaço ou mesmo na disputa da fêmea pelos machos.

Todavia, existe uma diferença intrínseca entre o homem e os animais: estes não conseguem negociar! A negociação não faz parte da natureza deles. Essa capacidade é uma prerrogativa exclusiva dos seres humanos e é o que, de fato, significa uma prova inequívoca de maturidade dos indivíduos. Isso é verdade porque algumas outras formas de solucionar conflitos e problemas (por exemplo, através do uso da força bruta) estão longe de atestar qualquer tipo de inteligência e ainda evidenciam uma similaridade ao comportamento típico dos animais. Entretanto, devo alertá-lo de que o seu sucesso na negociação depende exclusivamente de você. Essa é uma verdade inquestionável e não pode jamais ser esquecida!

Seu sucesso depende, principalmente, de seus conhecimentos (representados pelo seu “saber” e adquiridos através do aprendizado em livros, textos, troca de ideias...), da sua habilidade (representada pelo “saber fazer” e adquirida através do aprendizado no dia a dia) para colocar o que foi aprendido em prática e da sua atitude (representada pelo “querer fazer”, ou seja, pelo seu “ânimo” em querer negociar de forma adequada e por sua consciência de que o outro lado tem que perceber que também ganhou com o resultado da negociação que vocês concluíram).

Seria muita pretensão minha querer que alguém aprendesse a técnica de negociação através destes artigos: não pretendo “ensinar” nada a ninguém. A intenção é muito mais simples: instigar o leitor a fazer algumas reflexões a respeito de como tem conduzido suas negociações e como melhorar seu desempenho através do próprio aprendizado.

E são exatamente essas ideias que tenho o propósito de compartilhar com você, leitor, objetivando ajudá-lo a consolidar uma linha de pensamento e ação que lhe possibilite extrair o máximo possível de cada situação, permitindo que o outro lado sinta-se também confortável e gratificado com o resultado alcançado (independentemente de qual tenha sido ele), considerando-o justo e vantajoso para todas as partes. ■



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