

Você sabe negociar?

A partir deste mês, vamos discutir o ato de negociar. Geralmente, as pessoas, talvez por não terem a oportunidade de perceber seu permanente envolvimento em situações de negociação, com frequência se questionam a respeito da legitimidade ou da necessidade de se fazer isso.

Embora quase sempre associem a negociação a um processo mais moderno e sofisticado para a venda de alguma coisa, muitas das dúvidas que ocorrem são relacionadas invariavelmente a outros aspectos, como: Por que e para que as pessoas negociam? Qual é o objetivo dessa prática? “Enganar” as pessoas? Ser mais esperto e levar vantagem? Quais as vantagens ou benefícios dela? Existem desvantagens? Quais as consequências para quem não sabe ou não quer negociar? A negociação só é utilizada em situações comerciais de compra e venda? Ou pode ser utilizada em outras circunstâncias? Negociar é blefar? É um procedimento honesto? É lícito? É uma arte, um dom, uma técnica ou tudo isso junto? É uma habilidade inata ou pode ser aprendida?

Todas essas questões, resultantes, quase sempre, do desconhecimento da intenção e dos propósitos da negociação, têm sua raiz em declarações como: “Eu não sei negociar...” ou “Eu não gosto...” ou ainda “Acho muito difícil, e eu não tenho ‘queda’ para isso...”. E, assim, com esses “comandos” na mente, é natural entender por que as pessoas rejeitam o assunto ou não se interessam pelo aprendizado e aperfeiçoamento das técnicas de negociação. Entretanto, quer queiramos ou não, tal tarefa faz parte da nossa vida.

- Desde quando negociamos? Acredito que desde quando nascemos.
- Com quem fazemos isso todos os dias, entendendo a negociação como um processo de comunicação entre as pessoas? Imagino que com todas aquelas com as quais nos relacionamos o tempo todo.
- Pense nas suas últimas 10 decisões mais importantes: quais delas você decidiu sozinho? Apostaria com você que nenhuma.

O fato é que o cotidiano de todos nós é uma contínua negociação e, muitas vezes, nós não nos damos conta disso, pois creditamos os resultados alcançados em nossas metas pessoais ou profissionais ao sabor do curso natural de nossa vida. Nem percebemos que poderíamos, sem prejudicar a outra parte, melhorar esses mesmos resultados - bastando para isso que tivéssemos observado pequenos detalhes e seguido um número muito pequeno de regras simples. ■



Carlos Pessoa

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