

## **Metodologia ganha-ganha, mitos e verdades!**

*Daiani Furtado*

*Um negociador eficaz tem sempre em mente que as pessoas se comportam de acordo com a realidade percebida.*

Antes de comentar com mais detalhes sobre a metodologia ganha-ganha é preciso entender alguns pontos fundamentais, primeiramente deve estar dentro das condições reais e possíveis, a pessoa responsável pela negociação tem que ter expectativa, visão de futuro, ser dinâmica, se pôr no lugar da outra pessoa.

Um negociador eficaz tem sempre em mente que as pessoas se comportam de acordo com a realidade percebida, negociar bem é um processo de descoberta da experiência subjetiva própria e do outro negociador, e de seu território interno, pois este é o verdadeiro local em que a negociação acontece.

Ronald Shapiro em seu livro *The power of Nice*, desenvolveu a teoria do ganha-ganha em negociação, no qual define que os dois lados devem se sair vencedores ao final de uma negociação.

Porém, um dos riscos que deve ser evitado, esta em fazer uma compreensão ingênua desta metodologia, analisando pelo ponto que você deve ser o "bonzinho" da história. Em negociação, ingenuidade significa incompetência.

O autor Souza (2005), complementa as explicações deste modelo de negociação, afirmando que para ter êxito em qualquer tipo de negociação é preciso seguir as etapas abaixo:

1- Negociador com atitudes, crenças, valores, conhecimentos e habilidades definidos.

Para verificar como você anda com relação a este ponto procure responder às seguintes perguntas:

- Você sabe lutar pelo que deseja de maneira realista sabendo diferenciar aquilo que, de fato, é importante em cada situação?
- Tem crenças positivas e um grande desejo de obter sucesso e de realizar?
- Tem conhecimento dos fatores necessários para o êxito em uma negociação?
- Procura desenvolver suas habilidades, quase que de modo semelhante a um atleta que esta sempre treinando para, não apenas manter sua forma, mas também, para se aperfeiçoar?
- Tem sensibilidade para perceber prontamente que os procedimentos que está adotando não estão adequados?
- Tem flexibilidade para a encontrar outros caminhos quando o caminho que você está seguindo não está conduzindo aos resultados que você deseja?

2 - Processo de negociação.

Toda negociação é um processo, devem ser ressaltados os seguintes aspectos: as etapas, estratégias, táticas, superação de impasses e a forma de se efetuar concessões. As três etapas deste processo são: preparação, coleta de informações, avaliar as reais necessidades e controle e avaliação do resultado.

### 3 - O conhecimento do assunto, objeto da negociação.

Este ponto é de extrema importância, pois negociação é o processo de alcançar objetivo através de um acordo e quem não conhece o assunto não sabe diferenciar um bom de um mau objetivo.

### 4 - Os cenários da negociação.

Toda negociação tem três cenários. O primeiro diz respeito ao local; o segundo cenário diz respeito ao que está por trás destes negociadores e o terceiro cenário é o macro ambiente econômico, político, social e cultural.

### 5 - Relacionamento Interpessoal.

A habilidade de relacionamento começa, na realidade, com a capacidade de separar as pessoas dos problemas que ocorrem na negociação.

Também na teoria do autor Shapiro, o mesmo comenta que a expressão ganha-ganha, na verdade, tornou-se hoje mais um clichê popular do que uma filosofia de negociação. É a racionalização do vencedor para a vitória desigual, ou uma desculpa do perdedor para sua derrota, ou uma frase usada pelas duas partes quando todos estão igualmente infelizes. Não existe a possibilidade das duas partes ganharem de forma idêntica numa negociação, ou seja, ambas conseguirem tudo o que querem. Uma das partes está fadada a conseguir mais e a outra menos, mesmo se as duas estiverem satisfeitas com o resultado. Esta última afirmação, sim, é possível. As duas partes podem ficar satisfeitas, mas as duas não conseguem ganhar na mesma medida.

Atualmente, a realidade trabalha com cenários altamente voláteis, mostrando que simplesmente é quase impossível as duas partes de uma negociação sair vencedora, onde os objetivos são praticamente opostos como por exemplo no caso de uma venda e compra, chegam ao final de um encontro com exatamente os mesmos padrões de ganho e ambas plenamente satisfeitas com o acordo obtido, é quase impossível de ocorrer.

Enfim, este processo é realista, porém, exige concentração e muita disciplina, para ser alcançado em toda negociação, lembrando que a premissa se vale identificar principalmente os próprios interesses, pontue também as necessidades para definir o que realmente deseja, ou seja, fazer a melhor negociação.

FURTADO, Daiani. Metodologia ganha-ganha, mitos e verdades! **Portal do Agronegócio**, jan. 2009. Disponível em: <<http://www.portaldoagronegocio.com.br>>. Acesso em 29 jan. 2009.