

Como negociar com pessoas difíceis

Negociamos o tempo todo! – Não é verdade?

Negociamos com nossos pais quando nascemos, na infância, na adolescência e como adultos; já na terceira idade, negociamos com os filhos, netos e bisnetos. Negociamos desde o amanhecer até o instante que vamos dormir.

Nas organizações, o mundo corporativista exige comunicação e negociação em todos os sentidos, sempre objetivando a um acordo para obtermos os melhores resultados para a empresa. Estamos envolvidos numa completa comunicação global, negociando com nossos maridos, esposas e até com nossos animaizinhos de estimações.

Você que sonha em ser um líder, saiba que a negociação está colocada entre a aptidão mais importante no mundo em que estamos vivendo. Estamos na era das mudanças e das novidades. E, tudo que é novo, ocasiona uma rejeição psicológica à primeira vista. Parta do princípio fundamental que numa negociação não se visa ganhar e sim, conseguir um ótimo acordo.

O bom negociador tem que ter jogo de cintura e dançar conforme a música, além de ter feeling para saber se as propostas são hostis ou suaves. Seja tranquilo e suave com as propostas suaves e mais firme em sua posição com as propostas mais agressivas. Os paradoxos estão em todas as partes e na negociação não poderia ser diferente, numa abordagem mais áspera do opositor, cuja duração intensa, nos leva a imaginar que nenhum acordo resultará a favor de sua empresa, use a técnica do amortecimento, isto é, não entre no tensor agressivo e sistemático do contendor adversário.

Use a técnica da respiração diafragmática, inspire o ar pelo nariz e solte pela boca com naturalidade, de uma maneira imperceptível pelo outro lado dos negociadores. Quando você usa a respiração adequada você acalma o cérebro e os neurônios, para uma proposta que seja ótima para ambas as partes. Com ânimos tranquilos a reunião será mais proveitosa. O nervosismo e a ansiedade atraem a agressividade e com o desequilíbrio emocional abalado, não se chega a lugar algum.

Use frequentemente o verbo imaginar, pois a imaginação é amiga inseparável do pensamento. Quando fazemos o opositor imaginar, nós aumentamos dez vezes o poder de persuasão. Por exemplo: "Imagine Sr. fulano de tal, as vantagens e os benefícios que alcançaremos se ambas as empresas atingirem ao acordo que ora propomos." Ou "Sr. Sicrano, imagine e analise as vantagens competitivas dessa proposta, que apresentarei e veja como nossas ideias se entrelaçam para um acordo onde ambas as empresas sairão vencedoras".

Na fantasia, fazendo o opositor imaginar, sem que ele perceba estamos conduzindo-o para a mesa de negociações. Ele imaginando levará o foco do entrave para uma área mais amena e voltada ao acordo. Escute mais e fale menos, use a empatia e a sintonia no olhar, na tonalidade da voz, no sorriso suave das palavras, numa leitura corporal, focadas a uma negociação nota 10.

Estamos em sintonia com o outro lado da negociação quando olhamos com o seu olhar, quando escutamos com seus ouvidos e quando sentimos com os seus sentimentos. Usando a simpatia, a empatia, a sintonia e a diplomacia, nós preparamos o terreno, após clarear os objetivos que entravam, para em seguida, usarmos o poder da persuasão e conseqüentemente, concluímos com um excelente plano de ação.

O Bom negociador é comparado a um ótimo carpinteiro, construindo pontes a todos instantes entre os espaços perigosos das insatisfações entre os debatedores. Negociadores bem preparados sentem prazer quando dominam e conhecem os entraves do acordo. Por sua vez, negociadores despreparados, sentem pavor ao discutirem propostas que sejam interessantes para ambas as empresas.

Outra técnica de ouro é fazer perguntas ao opositor e deixar um espaço em silêncio para o outro lado falar tudo aquilo que você precisa saber. Para tanto, domine a ansiedade e a pressa de querer resolver o acordo em dois minutos. É norma fundamental ir para uma negociação, conhecendo os deveres de casa, sabendo todos os entraves, os pontos fracos e os pontos fortes para chegar ao objetivo do acordo.

Deixe sempre bem claras as vantagens e os benefícios de sua proposta. Verifique o que é realmente importante para a outra parte. Faça a outra parte imaginar que a negociação saiu vitoriosa para sua empresa e o mais importante, tenha sempre uma alternativa para as séries de objeções. Negociar é mais do que uma ciência, é uma arte onde a flexibilidade é a mola mestra dos negociadores vencedores.

Boa Sorte em suas NEGOCIAÇÕES EMPRESARIAS!

Acácio Moraes Garcia é palestrante, especialista em negociações empresariais (www.acaciogarcia.com.br).