



## LAIR RIBEIRO

lair.ribeiro@gazetanews.com

Médico, com mestrado em cardiologia, e palestrante internacional, tendo se apresentado em mais de 20 países. É autor de vários livros que se tornaram best sellers.

# A Arte da Negociação

**E**m tese, toda negociação só deve se concretizar se puder ser boa para as partes envolvidas. Nem sempre isso acontece, mas precisamos estar preparados para obter cada vez mais esse resultado. Assim, abordaremos negociação sob a perspectiva do ganha-ganha, pois negociações em que há um ganhador e um perdedor sempre se deterioram e todos acabam perdendo. E não é isso o que estamos buscando, não é mesmo?

### As diferenças

Negociar é o processo de lidar com diferenças. Pode levar mais tempo do que você imaginava e necessitar de um esforço maior do que você pretendia fazer. Pode-se, também, deparar com variáveis complexas, difíceis de ser controladas ou, até mesmo, incontáveis. E as partes envolvidas em uma negociação chegam a ela com suas idéias, conceitos e estratégias preestabelecidos.

Os participantes de uma negociação, raramente, chegam dispostos a substituir suas próprias



idéias pelas idéias de outros. O que querem, em geral, é fazê-las prevalecer. Nesse processo, eles tanto podem manipular quanto influenciar o interlocutor, determinando o tipo de jogo a ser jogado.

### A negociação

O propósito de uma negociação é encontrar uma solução satisfatória, de modo que as necessidades das partes envolvidas sejam atendidas da forma mais completa possível.

Para uma boa negociação, é preciso ter:

#### 1-Certeza de que qualquer acordo só será alcançado pela negociação.

Se eu quero pizza de mussarela e você quer de quatro queijos, não precisamos negociar. É só pedir uma pizza meio a meio.

#### 2 - Condições de participar do processo.

Existe apenas um produtor de laranja e dois interessados na sua produção. Um precisa da casca da laranja para a produção de geléias; o outro quer apenas o su-

co. O melhor acordo, neste caso, é a safra de laranja ir, primeiro, para a extração do suco e, depois, para a produção de geléias. Mas, para isso, o industrial que quer o suco precisa instalar equipamento para uma prévia lavagem e esterilização das laranjas, e, também, manter o nível de processamento das laranjas em tantas toneladas/mês.

Se ele não tiver capital para instalar o equipamento necessário nem condições de processar mensalmente o volume de laranja que atenda a outra parte interessada, ele não tem condições de participar dessa negociação.

#### 3 - Vontade de chegar ao melhor resultado possível.

Ainda no exemplo anterior, a negociação só aconteceria se, entre as partes, houvesse confiança e comprometimento com os resultados da negociação. Se a parte que tivesse que investir para atender aos termos da negociação mentisse sobre suas condições financeiras, ou não tivesse a intenção de respeitar o que ficou estabelecido, o resultado seria um desastre.

**DiPizza**  
Restaurant & Bar

**Ambiente Agradável  
para Reuniões e Comemorações**

**BUFFET COMIDA BRASILEIRA  
POR PESO NO ALMOÇO**

**sábados no Almoço - Delicioso Buffet de Feijoada**

**ABERTO DE TERÇA A DOMINGO DE 11AM ÀS 11PM**

📍 7625 North State Road 7 - Parkland, FL 33073 ☎️ (954)688-9701

**Suely Salon**

**CORTES  
HIGHLIGHTS  
COLORAÇÃO  
PROGRESSIVA  
DEPILAÇÃO**

Suely Pereira  
25 anos  
de Experiência

**(954) 632-1491**