



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.

Nem antes, nem depois

Se você tirar um bolo do forno antes do tempo, ele não cresce. Se tirar depois, fica queimado. Em uma negociação, é a mesma coisa:

Antes da hora

• As condições podem ainda não ser suficientemente satisfatórias para o seu interlocutor, e ele pode não querer fechar o negócio.

Depois da hora

• Uma variável qualquer pode interferir no processo e impedir o fechamento da negociação.

Para saber quando é a hora, esteja atento às mudanças que acontecem no nível da comunicação e ao progressivo aumento da interação entre você e o seu interlocutor. Se você estiver em sintonia com ele, perceberá o estabelecimento da confiança mútua. A partir de então, você deixa de simplesmente exercer influência sobre ele e passa a ajudá-lo a suprir necessidades.

A sua percepção precisa estar apurada para identificar o momento certo de fechar uma negociação, pois ele costuma “aparecer” de forma muito sutil e



Várias situações podem interferir no processo de negociação.

pode se perder. O estado de perfeita sintonia entre você e o seu interlocutor dura poucos minutos, mesmo que ele seja seu cliente habitual e que já exista um bom nível de confiança vocês.

Receitas de bolo não costumam ser exatas em relação ao

tempo que ele precisará ficar no forno. Geralmente, elas trazem a seguinte informação: “Tantos minutos, em média”. Passado esse tempo, você tem de “cuidar” do bolo: um pouco de tempo a menos ou a mais pode ser fatal.

Negociações no dia-a-dia

Pixabay

A gama de situações cotidianas que envolvem negociação, implícita ou explicitamente, é muito grande. Como em toda negociação, é preciso ter: certeza de que a negociação é necessária, condições de participar dela e vontade de chegar ao melhor acordo possível. Mas pode-se também dispor de outros recursos, como os que se seguem:

Declinar

A atitude recomendada para evitar negociações desnecessárias que, em muitos casos, nada mais são do que discussões improdutivas. Envolver-se em problemas irrelevantes pode consumir tempo e energia que poderiam ser mais bem empregados.

Adiar

Dependendo do assunto que estiver sendo negociado, declinar pode ser uma solução muito radical. Talvez, você precise de um tempo. Quando tiver dúvida sobre a sua posição em relação ao que estiver sendo negociado, adie a sua participação na negociação.

Se o seu chefe o estiver con-

vidando para gerenciar a filial da empresa nos Estados Unidos e isso, a princípio, não lhe for muito atraente, você pode declinar do convite e ponto final. Mas se tiver dúvidas sobre a conveniência dessa mudança, você pode dizer que vai pensar sobre a proposta e que retomará o assunto no dia seguinte. Ou, ainda, que precisa de subsídios para uma discussão como essa e que estará em condições de conversar dentro de uma semana, por exemplo.

Aceitar

Se morar fora do país não estava nos seus planos, mas a empresa não lhe dá outra alternativa a não ser aceitar, a melhor estratégia, se quiser permanecer na empresa, será aceitar a decisão e sentar-se para negociar as condições em que essa transferência acontecerá. Nesse caso, tenha claro para si mesmo o que você quer obter com a negociação e as concessões que terá condições de fazer. E conscientize-se de que, fechado o negócio, terá de comprometer-se inteiramente com os termos negociados.

PERSONAL TRAINER

Acompanhamento Individual ou em Duplas
Consultoria Online

- ▶ Diminuição do percentual de gordura,
- ▶ Emagrecimento,
- ▶ Ganho de massa muscular,
- ▶ Síndromes metabólicas,
- ▶ Condicionamento físico,
- ▶ Reabilitação Física.


TEAM
CAROL MACEDO

Treinos : Athletic Factor Gym
📍 2301 w Sample Rd #5-3b
Pompano Beach 33064

CAROL MACEDO

Agendar com VANESSA
☎ +1 (561) 410-9729

Consultoria Esportiva
☎ +1 954 225 4828

📷 @carolmacedotrainer

📷 @teamcarolmacedo

📘 Carol Macedo