Um segredo para negociar bem é deixar o ego fora das discussões

Nada mais irritante no futebol do que o atacante que quer fazer o gol do título, ser o herói do jogo e que, afinal, chuta a bola em cima do goleiro, em vez de passá-la a um companheiro mais bem posicionado. Ele prejudica o time. É natural que o ser humano queira brilhar em suas atividades, ser amplamente reconhecido como o melhor profissional da cidade, do estado, do país — é o ego em ação.

Mas, da mesma forma que o jogador tem de pensar no sucesso do time, em vez de no próprio sucesso, um advogado, aquele que no final das contas se encarrega das negociações, tem de pensar primeiro no cliente e em seus interesses. Para isso, tem de colocar o ego de lado, quando há que negociar um acordo para o cliente.

Em negociações de acordos, seja de um acordo extrajudicial para evitar ir à Justiça ou de um acordo para fechar um contrato, o advogado tem de colocar de lado sua vontade de brilhar e se concentrar na busca do melhor resultado possível para o cliente — o que significa colocar de lado até mesmo os próprios sentimentos. Às vezes, uma certa dose de humildade funciona bem, disse a empresária americana Rony Ross à revista *Forbes*.

A fundadora e presidente executiva da Panorama Software, firma provedora de um *software* de inteligência empresarial, com 1.600 clientes, em 30 países, e apenas 20 empregados, teve de negociar com a toda poderosa Microsoft, que um dia quis comprar sua empresa. Ela não só negociou bem, como conseguiu um contrato de prestação de serviços de longo prazo. Com a ajuda dos negociadores da Microsoft.

Rony Ross formou-se em Ciência da Computação e, por alguns anos, era uma das poucas mulheres que frequentavam o espaço da alta tecnologia, dominado por homens jovens, competitivos e frequentemente egoístas.

Coloque suas preocupações na mesa
Na condição de mulher, sempre estava em desvantagem no jogo de egos contra egos. Foi aí que ela desenvolveu uma fórmula de negociação própria, que consistia em tirar o ego fora da equação. Desde então, ela não teve de continuar perdendo a batalha dos egos.

Quando a Microsoft bateu em sua porta, ela fez uma demonstração de três horas sobre seu produto, após o que ela foi convidada para almoçar e discutir a venda de sua empresa. Sendo a parte mais fraca, no princípio ela se sentiu ameaçada pela Microsoft. Pensou que, se não fechasse o negócio, a corporação poderia desenvolver o próprio produto e colocá-la fora do mercado.

Sem se preocupar com o que os negociadores da Microsoft iriam pensar dela, explicou os seus receios e concluiu: “Estou realmente preocupada e não sei o que fazer em uma situação como essa”. No dia seguinte, a equipe da corporação voltou à empresa dela, munida de estatísticas. Elas mostravam que, de todos os negócios que a corporação iniciou no ano anterior, apenas dois não foram fechados.

Eles também forneceram a ela os contatos de outros empresários que já enfrentaram o processo de

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

negociação com a Microsoft e a aconselhou a falar com eles, para se sentir mais à vontade. Desde então, ela não tem problemas em dizer aos negociadores oponentes: “Eu tenho um problema. Me ajudem a resolvê-lo”.

Nas negociações com a Microsoft, os negociadores lhe deram a ideia de lhes vender apenas sua tecnologia e manter sua empresa, que continuaria operando com a corporação sob contrato, o que foi feito. “Isso não teria acontecido, se os negociadores tivessem percebido algum tipo de agressão na minha forma de negociar”, ela diz.

Foque as discussões em resultados
A empresária diz que um negociador deve se sentir bem consigo mesmo, para poder negociar sem a interferência do ego. Ela recomenda manter o foco das negociações apenas nos resultados desejáveis. “Ao tirar toda a ênfase que se coloca nos negociadores e mantê-la apenas nos fatos, a negociação perde a tendência de se tornar hostil”, ela diz.

É muito fácil levar as coisas para um nível pessoal, considerando que nas negociações tende-se a atribuir valor ao negociador, ao cliente que ele representa ou a seu produto. Nessas situações, o negociador precisa se distanciar da questão que está na mesa.

Seja sábio, não esperto
“Sempre encare a outra parte com respeito e compreensão”, ela aconselha. Quando o negociador consegue manter a discussão em torno de interesses mútuos, em vez de em interesses próprios apenas, os dois lados se sentem bem na negociação e tendem a facilitar um acordo. “Se você for respeitoso, provavelmente a outra parte irá ter a mesma atitude.”

Por isso, “ser sábio, não esperto” é a atitude correta para se fechar acordos satisfatórios para as duas partes. “Em vez de procurar gratificação de curto prazo, que alimenta o ego — como a de fazer observações diminutivas sobre o oponente — mantenha seus olhos treinados para ver o resultado final”.

Evite a primeira pessoa do singular
Sempre que uma das partes se manifesta por meio de seu ego, dizendo coisas como “eu quero isso, eu quero aquilo”, as negociações tendem a desandar. Melhor usar a primeira pessoa do plural, dizendo coisas como “nós precisamos chegar a um acordo”. É uma abordagem que não gratifica o ego, mas gera resultados muito melhores.

Preste atenção na linguagem corporal
Com anos de negociações, a empresária notou que certos negociadores se sentam no fundo da cadeira e a reclinam para trás e, com um leve sorriso de superioridade, olham por cima para o pobre coitado do outro lado da mesa, prestes a ser destruído. Já se sabe que as negociações não irão longe, a não ser que a outra parte se intimide.

Outros negociadores, no entanto, sentam-se mais na ponta da cadeira, inclinam o corpo para a frente e colocam os braços na mesa. É uma declaração de boa vontade, em que as negociações tendem a prosperar mais rapidamente.

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

Se um negociador adota uma linguagem corporal que indica boa vontade e ou outro a linguagem corporal oposta, a de superioridade, só há duas coisas a fazer: esperar que ele mude sua atitude ou fazer a mesma coisa que ele está fazendo: reclinar-se para trás na cadeira e esboçar um sorriso desconsolado — sem esquecer de olhar de cima para baixo (ou de viés).

É preciso se lembrar de que o negociador que toma tal atitude, a de mostrar superioridade, pode ter mais urgência de fechar um acordo do que a outra parte. Fazem isso, apenas como uma tática para obter vantagens.

Date Created
31/10/2016

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.