

AVALIAÇÃO DAS ESTRATÉGIAS E TÁTICAS EM UMA NEGOCIAÇÃO

Ana Lorena Alves do Carmo¹
Brenda Pereira do Nascimento²
Daniele Alves Morales³
Juliane Ribeiro Machado⁴
Karoline Pereira Gera⁵
Vinicius Oliveira Pinheiro⁶
Newton Sérgio de Sá Vieira⁷

Introdução

As situações de negociação ocorrem o tempo todo, seja por motivo de criar algo novo ou para solução de problemas e disputa entre as partes. É necessário entender o processo fundamental em que ele se desenvolve à todos os que trabalham com pessoas, e que o negociador perceba que existem não só os seus interesses, mas também os da outra parte, sendo o interesse pelos resultados da outra parte, maior ou menor, consoante os seus próprios interesses. **Objetivo:** Com base nas competências necessariamente inerentes ao perfil do negociador, objetiva-se ilustrar os meios estratégicos por meio dos quais o negociador deve se orientar para que possa concluir a negociação com sucesso. **Metodologia:** A metodologia utilizada foi a bibliográfica, tendo sido utilizados obras de dissertação de mestrado, artigos, livros, etc.

Resultado e Discussão: Desenvolver Estratégias e Táticas de negociação é essencial para o Negociador competente alcançar seus objetivos. O modelo de Interesses Duais onde há o interesse do negociador e também da outra parte, desenvolvida por Pruitt, são os mais assertivos para serem adotadas pelo Negociador. Sendo eles a) Solução e problemas: a negociação é muito mais do que persuasão, envolver concessões, o importante é transformar um problema em entendimento, para levar a ganho entre as partes; b) flexibilidade: deve se ter planejamento sim, mas também deve haver abertura para novas opções ou situações que possam aparecer durante o Processo Negocial, fazendo surgir novas alternativas; c) Rivalidade: no sentido de persuadir a outra parte a fazer o que se objetiva, tentando dominar a parte oposta; d) inação: é não fazer nada ou pouco, reduzindo a ação dos negociadores. Para uma Negociação efetiva deve se fazer análise as estratégias possíveis verificando o alto potencial integrado dos interesses entre as partes e com o uso da estratégia da rivalidade, conduzir com sua influência e autoridade a solução de problemas com êxito, sendo flexível para favorecer a conclusão do objetivo final que é o fechamento da negociação. É fundamental o alcance de acordos integrativos, que permite integrar o interesse de ambas as partes, conduzindo a um maior benefício conjunto. Deve, no entanto, existir um alto potencial integrador, e também aspirações e pretensões equilibradas, para que o intercâmbio e o interesse no encontro de soluções conjuntas sejam ajustados às partes. A rivalidade aumenta a rigidez das propostas, aumenta a probabilidade de conflito e estimula condutas do mesmo tipo. Ainda que seja alcançado um acordo, é provável que o compromisso seja débil e que se crie potenciais bases para que o conflito surja no futuro. Atuar com flexibilidade não exige táticas especiais e favorece a conclusão da negociação. Usualmente as concessões proporcionarão maiores benefícios à outra parte, encaminhando assim o acordo

Conclusão: A solução de problemas consiste numa estratégia colaborativa que produz maiores benefícios conjuntos, permite alcançar acordos duradouros, facilita o estabelecimento de relações positivas no futuro e reduz o clima de conflitualidade entre as partes. É uma estratégia algo difícil de utilizar, porque o conflito, que é objeto de negociação, em regra, desencadeia tensões e desconfianças entre as partes. Torna-se, portanto, necessário, adotar um conjunto de táticas concretas, nomeadamente: ampliar os aspectos benéficos a negociar, agir com criatividade na procura de novas soluções que maximizem os resultados para ambas as partes, reduzir os custos advindos para a outra parte quando esta efetua concessões, recompensar as concessões da outra parte e realizar concessões em aspectos pouco prioritários para o próprio.

Bibliografia: PRUITT, D.G. *Negotiation Behavior*, New York: Academic Press, 1981; ROCHA, Rui Miguel Marques, *A Influência dos Estilos de Negociação na Eficácia Negocial*, Universidade de Coimbra, 2011; Fisher, R., Ury, W., & Patton, B., *Como conduzir uma negociação?*, Porto: Edições Asa, 1993.

Palavras-chaves: Negociação-Estratégia

1. Acadêmica do décimo período de Direito do CEULJI/ ULBRA; e-mail: anna_lolo@hotmail.com
2. Acadêmica do quinto período de Direito do CEULJI/ULBRA; e-mail: brenda.rm12@gmail.com
3. Acadêmica do décimo período de Direito do CEULJI/ULBRA; e-mail: danii.morales@hotmail.com
4. Acadêmica do nono período de Direito do CEULJI/ULBRA; e-mail: juwork@hotmail.com
5. Acadêmica do oitavo período de Direito do CEULJI/ULBRA; e-mail: karol_gera@hotmail.com
6. Acadêmico do oitavo período de Direito do CEULJI/ULBRA; e-mail: vinni_pine@hotmail.com
7. Professor Orientador do curso de Direito do CEULJI/ULBRA;