

## 1 - OS ELEMENTOS FUNDAMENTAIS DA NEGOCIAÇÃO

Toda negociação é um evento de busca por um acordo mutuamente satisfatório onde se objetiva alcançar resultados eficazmente otimizados.

Quando você entra em uma negociação certamente tem determinado escopo pelo qual lutará com toda sua preparação, habilidade, talento e experiência.

Ao final do evento este objetivo deve ser avaliado para que você possa aferir o grau do seu alcance em relação ao que se propôs no início.

Normalmente o resultado desta avaliação deverá apontar para – no mínimo - o alcance do previamente estabelecido.

Todavia não raro pode-se chegar à conclusão de que ficou faltando algo e que ficou aquém daquilo que seria o razoável, gerando uma sensação de perda ou falta. Qual a causa disto?

Aí é o momento de se proceder a uma avaliação criteriosa e buscar respostas.

Estudos efetuados por especialistas apontam, basicamente, para problemas e falhas na administração e realização dos quatro elementos fundamentais (4 EFs) da negociação: - a legitimidade, a informação, o tempo e o poder .

Como se sabe estes 4 elementos constituem o ponto de partida e sustentam estrategicamente todas as ações no processo de negociação.

Para que você, de fato, obtenha um grau de realização otimizado é imprescindível considerar, desde o primeiro momento, o efetivo domínio destes 4 EFs.

Vamos a uma breve colocação sobre os mesmos.

Primeiramente considere que os 4 EFs devem suportar o processo de negociação desde seu momento “zero”. Se um destes elementos estiver inconsistente ou faltante tudo indica que haverá séria dificuldade à frente.

Negociar racionalmente: Serão analisados também como os negociadores devem tomar decisões em um mundo em que nem sempre as pessoas agem racionalmente.

- Informações a serem acessadas durante negociações

1) Alternativas a um acordo negociado



Antes de iniciar qualquer negociação, devem-se considerar as potenciais consequências de não ser possível chegar a um acordo. É necessário determinar sua melhor alternativa para um acordo negociado. Isso é vital porque determina o mais baixo valor aceitável para se fazer um acordo negociado, ou seja, se os negociadores não conseguem chegar a um acordo contentam-se com suas alternativas. Portanto, qualquer acordo de valor superior à sua alternativa é melhor do que um impasse.

Lembre-se: o objetivo de negociar não é chegar a qualquer acordo, mas chegar a um acordo melhor para você do que seria possível conseguir sem fechar um acordo.

Ao considerar as circunstâncias e as prováveis alternativas para um acordo, é possível manter muita informação sobre o quanto negociar antes de abandonar a mesa de negócios.

Deve-se também tentar identificar as alternativas do oponente, apesar de ser difícil avaliar as alternativas do outro.

## 2) Interesse dos negociadores

Identificar a importância dos interesses de cada negociador. Interesse é aquilo que cada lado realmente deseja, mesmo se não for declarado publicamente, pois essa descoberta de interesses pode ajudar a identificar soluções mais úteis.

## 3) A relativa importância dos interesses de cada negociador

Para estar totalmente preparado para negociar, é necessário identificar claramente suas prioridades. Como cada um dos lados da negociação tenta persuadir o outro, é possível aprender informações cruciais. Estar ciente de quais informações ainda não se têm evita a ocorrência de erros. É melhor reconhecer que seu oponente detém algumas informações valiosas que você não tem do que fazer algumas suposições mal-informadas.

- Estratégias para encontrar acordos

### 1) Faça muitas perguntas

Faça muitas perguntas para render uma quantia significativa de informações, mesmo que seu oponente não responda a todas elas.

### 2) Fortaleça a confiança e compartilhe informações

A partilha de informações é uma forma ideal dos dois negociadores analisarem a tarefa, e também ajuda a criar um relacionamento positivos entre os dois lados.

### 3) Dê algumas informações



Se existir pouca confiança entre os dois lados, ou se seu oponente não estiver respondendo a suas perguntas de maneira útil, dar algumas informações pode ajudar a quebrar a trava de informações.

4) Faça ofertas múltiplas simultaneamente

É melhor coletar as informações antes de colocar uma oferta na mesa ou antes de responder a uma oferta.

5) Buscar acordos depois de fechar acordos

Depois de ter feito um acordo mútuo, pode-se propor buscar um novo acordo vantajoso a ambos os lados e, ao mesmo tempo, concordar em ficar comprometido ao primeiro acordo se outro melhor não for encontrado.

Saiba mais sobre este assunto e muitos outros temas e rotinas importantes, vinculados à negociação na área da saúde, **COMPRANDO** agora mesmo a **APOSTILA de NEGOCIAÇÃO EM SERVIÇOS DE SAÚDE** da FATURMEDICA.

