

ACORDO

Com metodologia baseada nos ensinamentos das principais escolas de negociação do mundo, publicação auxilia na intermediação de conflitos. Método foi aplicado e testado em várias empresas

Como gerenciar conflitos

» *MARIANA ALBUQUERQUE

Os sete passos do planejamento para uma negociação eficaz existem e podem ser lidos, ouvidos e organizados em um planner. Os professores da Fundação Getúlio Vargas (FGV), Alfredo Bravo e Glauco Cavalcanti lançaram *Negociação 7.0*, um e-book, livro online em formato audiobook, disponível, em ambos os formatos, no aplicativo Ubook.com.

“As pessoas acreditam que a negociação é crucial apenas para gestores de empresas, executivos, mas na realidade a negociação está presente no dia a dia de pais de família, advogados, vendedores, compradores, ou seja, de qualquer pessoa”, diz Cavalcanti.

“Esse livro surgiu da necessidade de desenvolver uma ferramenta que ajudasse as pessoas a administrarem os conflitos utilizando a negociação. O mercado carece de uma ferramenta que ajude a administrar os conflitos diários, de um modelo que conduza a negociações objetivas e com grande potencial de sucesso”, complementa Bravo.

Segundo ele, o método foi aplicado e testado em empresas de diferentes dimensões por mais de 10 mil alunos de MBA da FGV, além de ser embasado e testado nas teses de doutorado dos autores do livro. A publicação tem foco no planejamento. Por meio dos sete passos, o leitor pode se preparar para negociar e atingir melhores resultados.

Por sua excelência e domínio no assunto, Cavalcanti foi eleito, por cinco anos consecutivos, o melhor professor de negociações da FGV. Bravo é diretor comercial na empresa Paragon TI e consultor sênior da GC-5.

“Nos negócios e na vida você não recebe o que merece, mas aquilo que é capaz de negociar. Por isso, é tão importante aprender essa competência exclusiva” diz Cavalcanti.

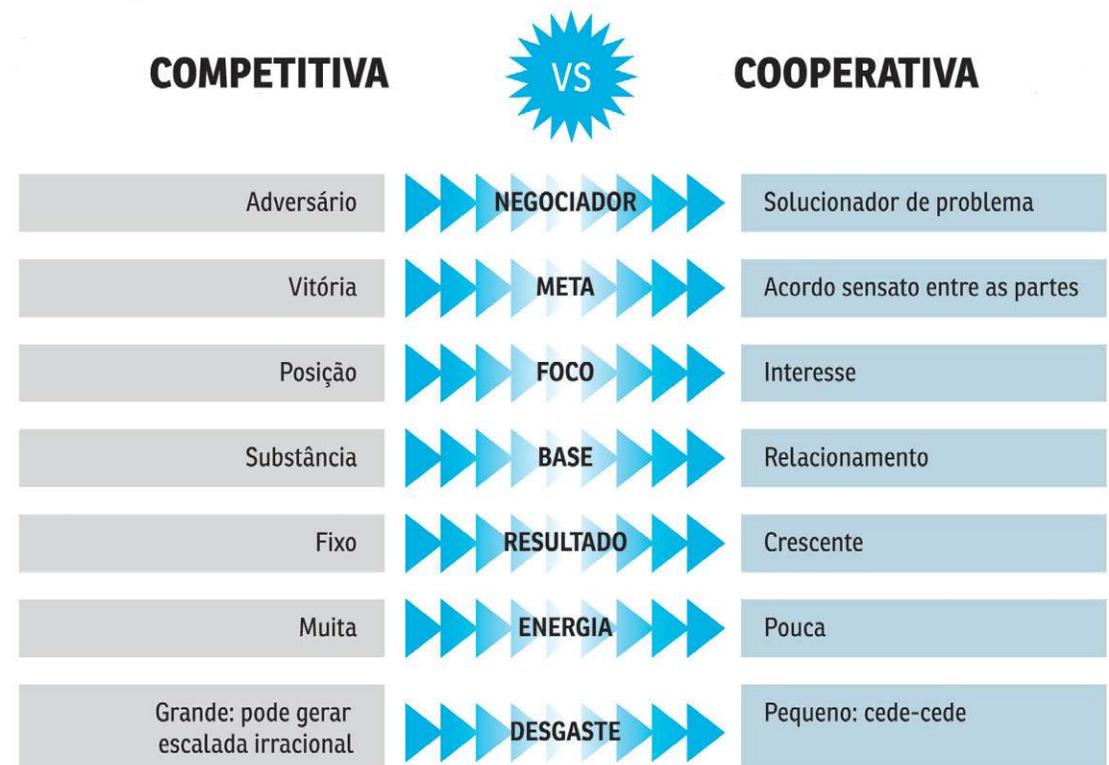
Segundo o autor, a negociação é composta por três etapas: planejamento, execução e controle, sendo o planejamento uma das etapas mais importantes e pouco valorizadas. “O resultado na mesa de negociação é reflexo da qualidade do planejamento, antecedendo o encontro com a outra parte. Por isso, se planejar de forma estruturada é fundamental”, ensina.

O livro é dividido em cinco capítulos. O primeiro trata da importância da negociação e como uma pessoa, não necessariamente, nasce com esse talento, mas pode aprender a arte do negócio. Os autores destacam a necessidade de saber reconhecer um conflito, seus tipos e desafios e a forma de lidar com eles.

O segundo capítulo explica a diferença entre a negociação competitiva e a cooperativa. Na primeira opção, ambas as partes saem perdendo, sendo que nessa questão os autores destrincham como essa negociação funciona e o que não fazer na maioria das vezes.

Para a negociação cooperativa,

Comparação dos tipos de negociação



Fonte: dos autores

Assessoria de imprensa/Kátia Amorim Arquivo



Glauco Cavalcanti e Alfredo Bravo, professores da FGV e autores do livro *Negociação 7.0 - Os sete passos do planejamento eficaz*

os professores dão algumas dicas preciosas, como a de que os negociadores são solucionadores de problema; promover acordo que atenda a ambas as partes; relacionamento saudável; crescer o bolo para dividir depois, o que implica em incluir nas negociações elementos que possam gerar moedas de troca com a outra parte; foco

no interesse das partes envolvidas. Dessa forma, a negociação fica mais fácil e evita conflitos; ser suave com as pessoas e duro com os problemas; e flexibilizar o objetivo de forma a ajudar a atender os interesses.

O capítulo três do livro aborda o desenvolvimento do negociador e como a liderança. É uma skill

importante para um agente de alta performance. Já no próximo capítulo, os autores desvendam de fato a metodologia de *Negociação 7.0* e ensinam o leitor a como lançar mão dessa estratégia.

No último capítulo os docentes fazem um resumo da obra, concluindo que a compreensão do processo é necessária, pois auxilia em ações que serão repetidas diversas vezes no mundo da conciliação.

Os autores concluem que conflitos e negociações podem ser resolvidos de forma inteligente, com ferramentas e técnicas adequadas. Diante da dificuldade no mercado, o livro tem como objetivo ensinar e ajudar os leitores a administrar conflitos, podendo, assim, ajudar o público alvo a montar um planejamento em tempo real.

*Estagiária sob a supervisão de Ana Sá