

ebook **gratuito**



O QUE O MÉTODO

HARVARD

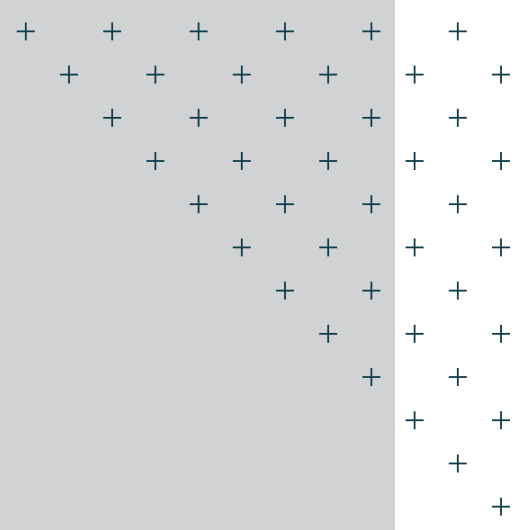


PODE NOS ENSINAR SOBRE

NEGOCIAÇÃO EXECUTIVA

AVANÇADA





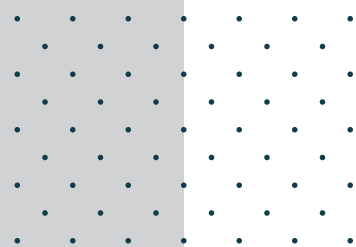
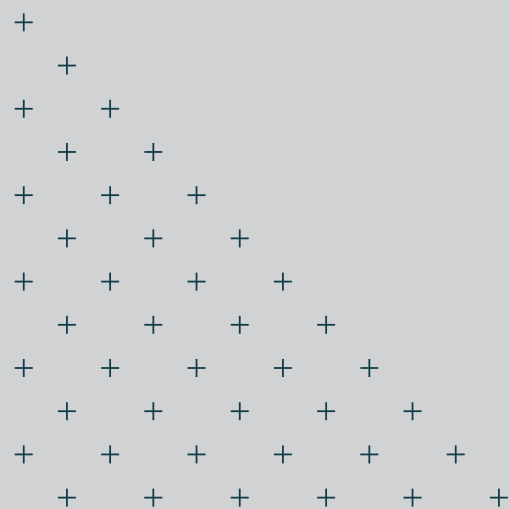
autor

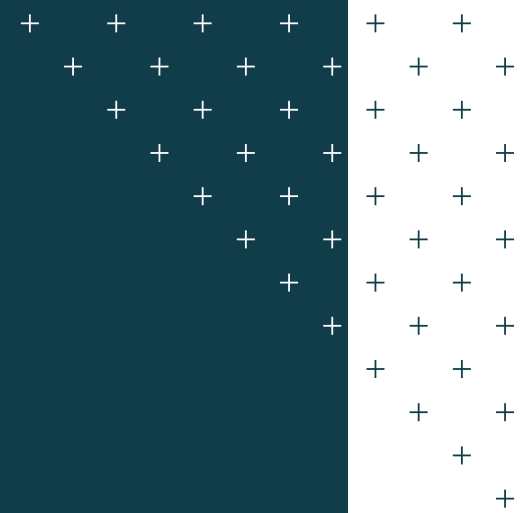
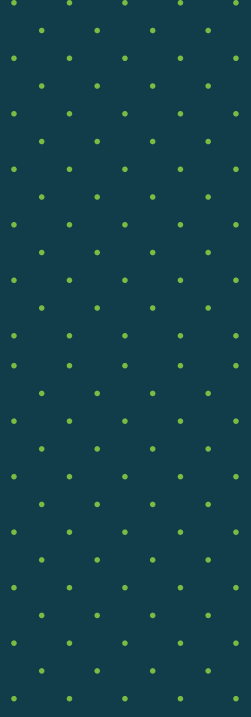
TIAGO DA SILVA MASCARENHAS

CEO SEDA College



Co-Fundador da SEDA College,
instituição educacional Irlandesa
que oferece cursos de língua inglesa
para todos os níveis – do iniciante ao
avançado. Criada em 2009, a SEDA
College é reconhecida pela ACELS,
empresa de qualidade irlandesa, e
pela EAQUALS, certificadora europeia.





Sumário

4 Introdução

7 Pessoas

9 Interesses

11 Opções

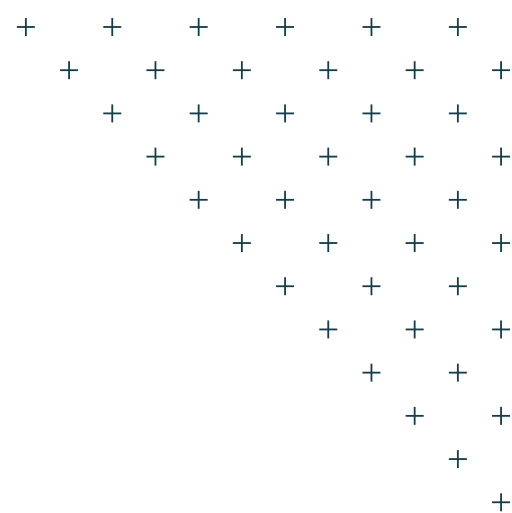
13 Critérios

15 Conclusão

16 Contato



INTRO DUÇÃO



Quando falamos em negociação, muitas vezes, acabamos imaginando uma situação onde uma das partes acabará saindo menos favorecida do que a outra. Contudo, nos dias atuais, será que é o que realmente ocorre?

Sem nenhuma dúvida, o processo de negociação é algo relativamente desgastante, pois envolve diversos interesses, como o contexto, os objetivos, os valores que cada uma das partes traz.

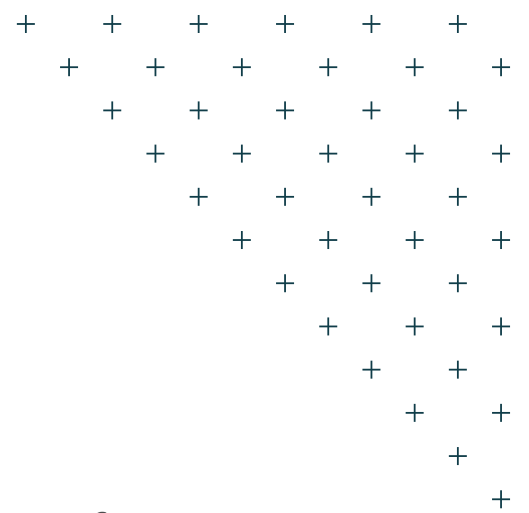
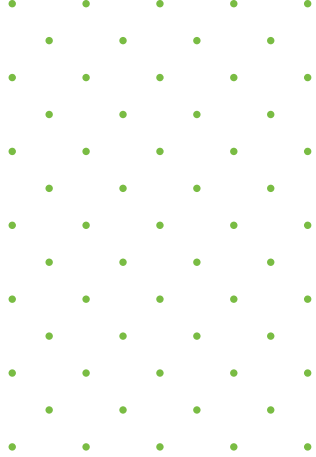
Desse modo, o processo de generalização de uma negociação, assim como sua padronização é realmente algo complexo, visto as diversas variáveis envolvidas nos mais variados processos de negociação possíveis.

Contudo, existem alguns elementos comuns em uma negociação. Dessa maneira, podemos dizer que baseados nesses elementos comuns há sim a possibilidade de se desenvolver uma metodologia para o processo de negociação.

Nesse sentido, passaram a existir variados métodos e enfoques com a finalidade de conduzir e facilitar todo o processo de negociação.

Nesse Ebook vamos tratar do Método Harvard de negociação, que pode ser encontrado no livro Como chegar ao sim, de Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton.





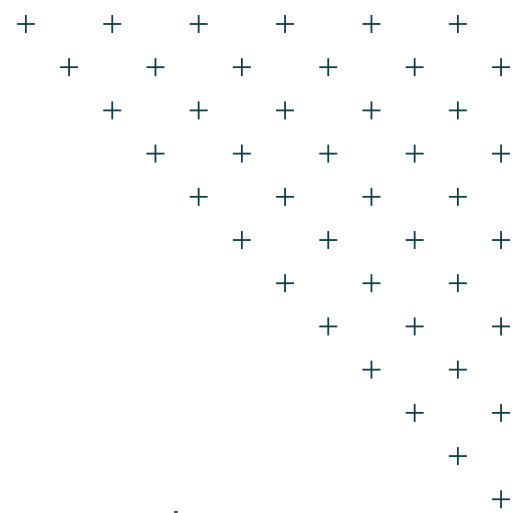
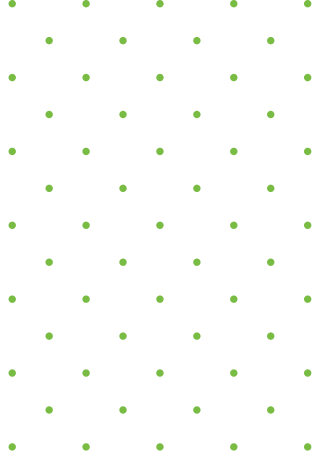
A principal perspectiva desse método é o enfoque nos elementos humanos. Apresentando um ponto de vista bastante interessante e essencial, afinal quem conduz os processos de negociação? As pessoas claro.

E pessoas são dotadas de sentimentos, de convicções, de crenças que geralmente trazem consigo desde a primeira infância, e certamente pode acarretar nos principais impasses dentro de um processo de negociação.

O Método Harvard que aqui será abordado tem por base quatro pontos fundamentais, sendo eles: As pessoas, os interesses, as opções e os critérios. Uma das principais premissas desse método é o conceito de que a negociação deverá ser baseada em princípios.

Dessa forma, cada parte envolvida na negociação deverá focar no núcleo da questão assim como nos critérios objetivos procurando soluções que visam atender as mais variadas necessidades de cada uma das partes envolvidas. Com efeito, no método Harvard o antigo pensamento do ganha-perde, onde para uma das partes sair ganhando no processo de negociação a outra parte precisa perder não é válido, sendo que ambos os lados devem sair satisfeitos de uma negociação. Nesse ínterim, o desenvolvimento de negociações devem atender os objetivos de ambas as partes envolvidas, com os resultados baseados em princípios e méritos, sem que haja a necessidade de utilizar barganhas de posicionamento.





Hoje, a maioria dos negociadores sabe que quando uma das partes sai insatisfeita de um processo de negociação, a repercussão pode ser absolutamente desastrosa para ambos os lados, visto que pode envolver diversos fatores, inclusive, com posteriores negociações comprometidas em virtude disso.

Dessa maneira é fundamental, tanto para estratégias de longo prazo quanto para estratégias de curto prazo, identificar se todas as partes envolvidas em um processo de negociação saíram satisfeitas.

Por essa razão, antes de iniciar um processo de negociação é fundamental ter um leque amplo de opções, para que você tenha uma margem de manobra, evitando, desse modo, que a negociação torne-se um processo rígido, que certamente, poderá desgastar o processo para ambos os lados.

Essa estratégia, sem nenhuma dúvida, evita que a outra parte envolvida no processo se encontre em um beco sem saída, e sem alternativas para que se chegue em um acordo da melhor maneira possível.

Vamos agora então, entender um pouco mais sobre cada um dos pontos discutidos no método Harvard, as pessoas, interesses, opções e critérios.



The background image is a dark, teal-toned photograph. In the upper half, a human hand is shown from the side, with fingers slightly curled, reaching downwards. Below the hand, there is a horizontal row of stylized, white-outlined human figures. These figures are simplified, with circular heads and rectangular bodies. The figures are arranged in a line, and their reflection is visible on a surface below them. The overall composition suggests a theme of reaching out, support, or human connection.

PESSOAS





PESSOAS



Quando falamos em pessoas, estamos falando primeiramente em emoções, convicções, crenças, que cada um dos lados traz em um processo de negociação, e desse modo, é mais comum do que parece que, as pessoas tragam para a negociação questões pessoais.

Nesse sentido, é fundamental separar as pessoas do cerne da negociação para se evitar um desgaste muito profundo. Afinal, é bastante comum, devido à contrariedade que uma negociação possa gerar, que as pessoas acabem levando para o lado pessoal.

Por isso, antes de começar o processo de negociação, é essencial deixar claro o posicionamento de que o processo em nada irá interferir no lado pessoal.

Primeiramente, como estamos tratando de pessoas que trazem convicções e crenças diferentes uma da outra, é fundamental que nenhuma das partes possua um posicionamento rígido.

É importante, nesses casos, manter o foco no interesse mútuo, entendendo que todas as partes precisam dessa negociação, e que chegar em um consenso comum é o ideal para todos os envolvidos no processo.

Dessa forma, quando surgirem as divergências, é importante evitar posições ríspidas e arrogantes. Procurar entender o outro lado, revisando as opiniões, clareando alguns pontos e desenvolvendo algumas perguntas, evitando deixar a emoção falar mais alto, é essencial para um bom processo de negociação executiva.

Manter sempre a negociação com critérios bastante objetivos e pragmáticos, evitando que ela avance para questões subjetivas que poderão dificultar uma definição do resultado prolongando ainda mais o processo é também essencial. Desse modo, quando se vai começar um processo de negociação, é essencial ter em mente que, quando os dois lados saem satisfeitos é bom para todos. Quando a negociação cai para o lado pessoal o processo será bem mais desgastante. Quando não se tem flexibilidade durante a negociação será bem mais difícil chegar em um resultado final que será bom para todos. Tendo em mente essas questões, certamente o quesito pessoas será superado, e a negociação terá uma grande chance de ser um verdadeiro sucesso.



INTERESSES





INTERESSES



Quando se inicia um processo de negociação, é importante ter em mente que todos os lados trazem interesses próprios. Por isso, é fundamental ser bastante específico em relação aos interesses que você busca em uma determinada negociação.

Deixar claro para a outra parte quais são os seus interesses em um processo de negociação e procurar entender da forma mais compreensiva possível quais são os interesses da outra parte é um dos pontos essenciais para se evitar uma negociação mais prolongada e desgastante.

É importante, durante o processo procurar deixar acima de tudo a negociação e a afabilidade, procurando manter o espírito construtivo, entendendo que, ao chegar em um acordo os dois lados estarão saindo ganhando.

É normal, todavia, que surjam durante o processo de negociação entraves em empecilhos, devido ao conflito de interesses que possa aparecer. Contudo, não se pode deixar que esses entraves e mal entendidos acabem por prejudicar a negociação.

É por isso que, quando surgirem os entraves ou mal entendidos, as partes procurem identificá-los, entendendo o porque surgiram, e posteriormente sugerindo alternativas que sejam boas e viáveis para os dois lados para superar tais mal entendidos.

Buscar com a outra parte, possíveis situações como “E se fôssemos por esse caminho”, ou até mesmo levantar questões como “Qual a sua sugestão para que possamos superar esse empecilho?” é um dos caminhos possíveis para se chegar em uma negociação sem desgastes.

Note que é essencial evitar o confronto direto, com palavras como “discordo plenamente”, “não acho correto”. Em vez disso, usar termos como, “Eu entendo seu lado, contudo, não seria melhor se fizéssemos desse modo”.

Com tais atitudes mais ponderadas e sensatas, certamente a negociação irá avançar para um caminho onde os dois lados sairão satisfeitos, e com os interesses que trouxeram plenamente atendidos.





OPÇÕES



OPÇÕES



Para que seja evitado um sentimento de frustração durante uma negociação é primordial antes mesmo estudar as diversas opções e alternativas, avaliando os possíveis interesses que a outra parte irá trazer para o negócio.

Um dos fatores que acaba por prejudicar o ganho mútuo é a busca por uma resposta única, que uma das partes pode estar esperando, não colocando outras opções no cerne das negociações.

Julgamento prematuro, ou analisar somente o próprio interesse, com pouca empatia, também são situações que podem colocar todo o processo de negociação a perder, fazendo com que um dos lados envolvidos saia frustrado do negócio. Quando se espera uma resposta única, pode ocorrer, sem nenhuma dúvida, impasses que emperram a negociação, dificultando-a em avançar. É nesse sentido que criar alternativas para que os impasses sejam superados é fundamental para o sucesso da negociação.

Todavia, quando o problema está no julgamento prematuro, pode ocorrer a eliminação de alternativas viáveis sem que haja uma avaliação mais profunda e correta sobre o tópico que foi colocado em pauta na negociação. Ao se observar apenas os próprios interesses, existirá uma grande possibilidade das negociações travarem.

É nesse sentido, que desenvolver diversas opções antes mesmo de se iniciar um processo de negociação é primordial, para que os dois lados consigam atingir os objetivos e interesses que trouxeram, de uma maneira em que ambos saiam realizados e plenamente satisfeitos da negociação.





CRITÉRIOS





CRITÉRIOS



Por fim, falaremos do último tópico que o Método Harvard de Negociação trata, os critérios. Uma negociação precisa sempre de critérios objetivos. De acordo com o Método Harvard, se os critérios não forem claros, tanto a eficiência quanto a imparcialidade da negociação serão prejudicados, e com isso, a possibilidade de se chegar em um bom acordo será ameaçado.

Ainda, segundo a metodologia, o sentimento de que o que está sendo pautado na negociação é injusto poderá acarretar em diversos impasses. Por isso, tendo os critérios sido definidos de maneira clara e objetiva, certamente não haverá essa dúvida e nem essa sensação de sentir-se injustiçado por um dos lados.

Por isso é importante, que a definição dos critérios seja feita de uma maneira, que transpareça bastante clareza, imparcialidade e justiça para todos os lados envolvidos. Com isso, será mais difícil surgirem entraves durante o processo de negociação.

Nesse íterim, sendo os critérios definidos bastante claros, imparciais e justos, o estress da negociação será bastante reduzido, e a possibilidade de se chegar em um acordo onde todos os lados saiam satisfeitos será muito maior. Com isso, a chance de se realizar futuros negócios será bastante alta.



Conclusão

Sabemos que nenhum método de negociação é absolutamente perfeito que consiga atender todos os processos possíveis, visto que, o ser humano não é uma máquina, cujos sentimentos são previsíveis e calculáveis.

Por isso para que uma negociação realmente tenha sucesso, é mais do que fundamental conhecer e estudar temas como inteligência emocional, e também alguns comportamentos humanos em comum.

Saber dominar as emoções e ter empatia, são algumas das características fundamentais do negociador do século XXI, que certamente poderão determinar o sucesso de inúmeros processos de negociação pelos quais a pessoa irá passar.

Empresas que não se antenarem nessa nova perspectiva certamente estarão com os seus dias contados no mercado. E você está preparado para essa mudança?

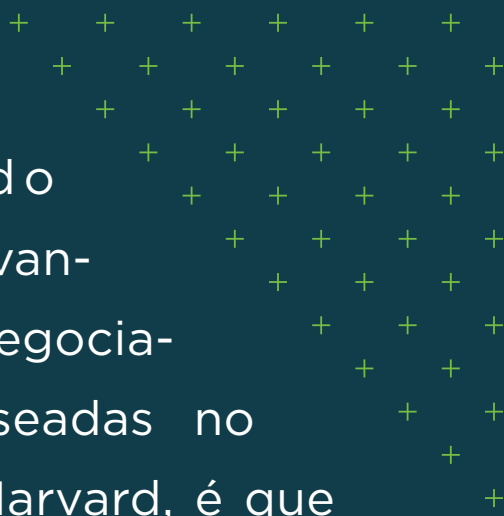
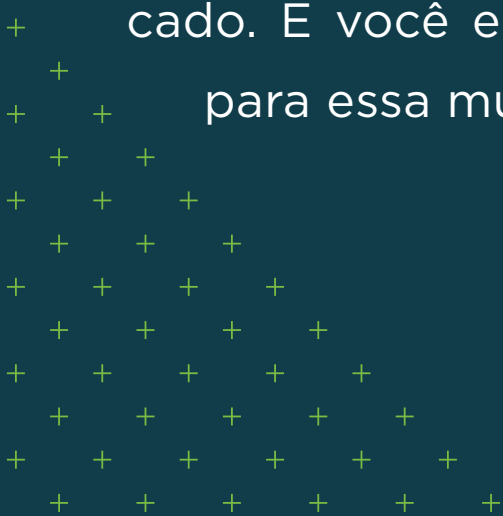
Pensando nesse avanço das negociações, baseadas no Método Harvard, é que a Seda Hub, vêm ajudando a capacitar os mais variados profissionais com os seus mais variados cursos.

Buscamos sempre pela garantia da qualidade do ensino e pela atualização dos nossos alunos que estarão prontos para ingressar em um mercado cada vez mais competitivo e que se transforma em alta velocidade.

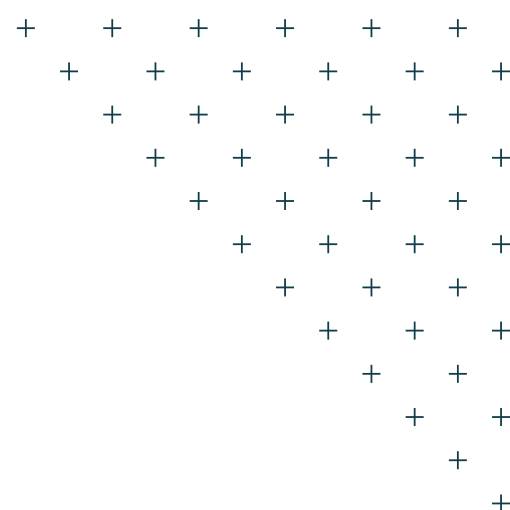
Em nosso leque de cursos contamos com especializações desde MBA até Nano graduação, pensando exclusivamente em cada um de nossos alunos.

Nossos instrutores e professores são altamente gabaritados, para proporcionar a melhor experiência que certamente deixará você impressionado.

Então, se você gostou desse E-book e quer saber mais sobre o Método Harvard nas Negociações, não deixe de conferir os nossos cursos!



GOSTOU DO NOSSO EBOOK?



No Brasil, a SEDA Executive Education tem sede em São Paulo e oferece programas de MBA, Pós-graduação, Nanograduação, Especialização Lato Sensu e Módulos Internacionais na Europa.

A SEDA Executive Education, em parceria com a ESUP (Escola Superior de Negócios), oferece o programa MBA Global Business Experience e suas Especializações, cobrindo todas as principais áreas do estudo de negócios com módulos ministrados por professores bilíngues, conteúdos em português e inglês, além de imersões em Dublin-Irlanda.

SÃO PAULO

Alameda Santos, 705 - 4º Andar
Jardim Paulista • (11)2667-5003

DUBLIN

68-72 Capel St, Rotunda, Dublin 1
(353) 14734915 • (353) 892013637

EMAIL

contato@mbaseda.com

©2019 MBA Seda - todos os direitos reservados.





www.mbaseda.com.br