

A ARTE DE NEGOCIAR: COMO UTILIZAR ESSA FERRAMENTA DE FORMA ADEQUADA

Badran Awad Odeh¹

RESUMO

Negociar nos dias de hoje está se transformando em uma necessidade básica para qualquer pessoa. Com as constantes mudanças do nosso mundo globalizado, e com objetivos cada vez mais exigentes, temos necessidades de desenvolver nossas competências no que se refere a sabermos negociar. Sobre esses aspectos, procuramos apresentar uma visão específica sobre o processo da negociação, de uma forma clara e simplificada, onde as pessoas utilizam as técnicas da negociação como vantagens competitivas para obtenção de resultados. Diversas são as situações em que nos deparamos no dia-a-dia em que somos colocados a ter que negociar, e como utilizar a negociação para que possamos obter os melhores resultados e reduzir os possíveis conflitos enfrentados. Para isso é importante conhecermos o objetivo da negociação, o negócio, o objeto, as concessões, o ambiente e quais o resultados se deseja atingir. Sem deixar de enfatizar a ética, que deve estar envolvendo todo este processo. Outro fator importante é que em um processo de negociação o modelo de comunicação é fundamental para obter sucesso, e atualmente a utilização de técnicas da programação neurolinguística tem ajudado a influenciar, persuadir, acompanhar o modelo mental da outra pessoa e utilizar a linguagem que melhor se ajusta em seus comportamentos para conseguir entender o que o inconsciente da outra pessoa deseja. É um trabalho de exposição participativa que tenta transmitir da forma mais acessível este conhecimento.

Palavras-chave: Negociação, Vantagens Competitivas, Ética, Conflitos, Comunicação

¹ Professor Mestre da Faculdade Católica de Anápolis