



MÉTODO
HARVARD
DA NEGOCIAÇÃO

COAUTOR



Sou o Breno Paquelet, tenho mais de 15 anos de experiência e já negocie a internacionalização de marcas e abertura de mercados em mais de 500 cidades do mundo (40 países), em mais de 2.000 pontos de venda.

Sou especialista em negociação pela Harvard Business School, TEDx Organizer, Professor e Palestrante em diversos eventos e instituições de ensino.

Sou Professor do curso 100% online Negocie sem Medo da [aprendeai.com](https://www.aprendeai.com).



BRENO PAQUELET

INTRODUÇÃO

A Harvard Business School desenvolveu um método, batizado de “negociação baseada em princípios”.

A ideia central é que cada lado tome decisões lógicas e busque resultados que beneficiem a todos, baseando-se em padrões justos.

O método Harvard de negociação baseado em estudos de casos está descrito no livro Como Chegar ao Sim, de autoria dos professores Bruce Patton, Roger Fisher e Willian L. Ury. Ele pode ser usado como um guia para você conduzir e fechar excelentes negociações e evitar conflitos.





**MODELO TRADICIONAL
X
MODELO HARVARD**



Tradicional

- Ambos os lados saem de uma posição inicial;
- Ao longo da negociação, não é possível voltar à posição inicial;
- Cada vez que você muda sua posição, você não pode voltar à posição anterior.

Harvard

- As pessoas e não os problema;
- Foco nos interesses e não nas posições pessoais;
- Critérios amparados em padrões objetivos.



6

**ETAPAS
DO MÉTODO HARVARD
PARA NEGOCIAÇÕES**



1) ENTENDA AS EMOÇÕES

No método Harvard de negociação, em vez de tentar adivinhar o que passa pela cabeça da outra parte, deixe seus sentimentos claros e peça para que ela faça o mesmo.

Isso vai ajudá-lo a neutralizar os efeitos das emoções da pessoa na sua percepção do negócio.

Fique atento pois, pelo método Harvard de negociação o ponto de vista emocional é, muitas vezes, mais importante do que o conteúdo da negociação.





2) ENTENDA SEU Oponente

Faça com que a outra parte saiba que você está escutando e entende a situação. Você passará uma imagem de pessoa razoável e inteligente, e leva o negociador oposto a agir da mesma maneira.

Culpar alguém ou fazer críticas não construtivas também são atitudes que precisam ser evitadas. Se você sente algo, diga diretamente. Mas ao invés de usar frases como “sua demanda é gananciosa”, diga “me sinto prejudicado com esses termos, por causa disso, disso e disso...”.

Se no meio do processo, você se sentir pressionado ou for acusado de alguma coisa, responda com fatos e sem julgamentos. Bons negociadores conseguem enxergar os interesses de ambas as partes.

Enfim, segundo a metodologia Harvard de negociação, você não precisa concordar com o ponto de vista do outro negociador, mas precisa entender sempre o que o levou a colocar aquele pedido numa mesa de negociação.



3) TRANSFORME SEU Oponente EM ALIADO



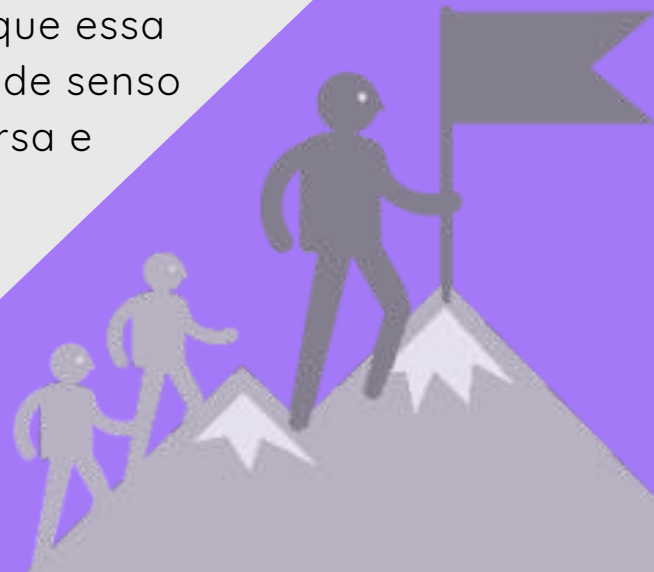
O método Harvard de negociação sugere que você se atente à sua postura. Sente-se ao lado da pessoa e não de frente para ela. Isso demonstrará respeito e educação.

Defina o objetivo positivo em comum que vocês buscam e não foque em ser um vencedor na disputa. Se o objetivo é alcançado, todos vencem.

O método Harvard de negociação destaca outra boa prática: criar uma estrutura de acordo, onde os termos vão sendo preenchidos aos poucos, à medida que a negociação avança.

Os autores do livro Como Chegar ao Sim garantem que essa estrutura de acordo dará a ambos os lados um grande senso de progresso, além de manter um registro da conversa e reduzir as chances de ocorrer um mal entendido.

Resumindo: esqueça o “nós contra eles” e pense apenas no “nós”.



4) BASEIE SEUS ACORDOS EM EXEMPLOS ANTERIORES

As coisas sobre as quais você deve ser capaz de concordar desde o início são as “regras” sob as quais você estará negociando. Defina-as o quanto antes.

Pela negociação baseada em princípios, o primeiro passo para ambas as partes é encontrar um conjunto de objetivos relevantes e mensuráveis que podem ser usados para determinar se os resultados são justos ou não.

Se há consenso sobre esse conjunto de padrões, a decisão final provavelmente agradará a todos.

E se você busca precedentes existentes, você provavelmente se beneficiará das experiências de muitas outras pessoas que passaram pelo mesmo processo.



5) REFORMULAÇÃO



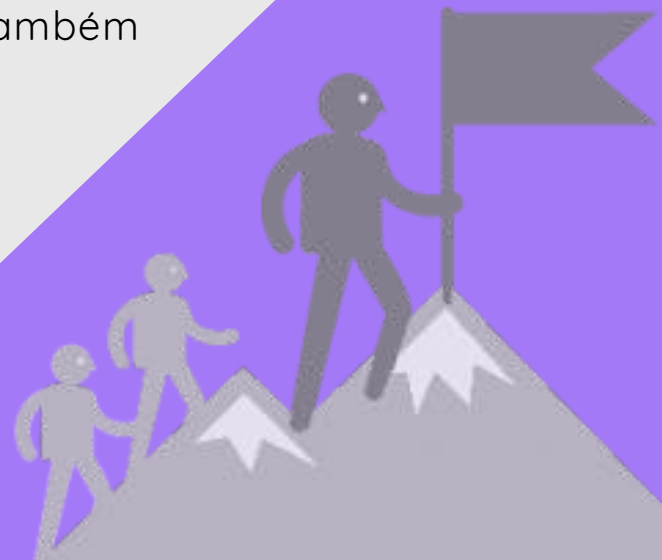
Reformulação é uma das técnicas de negociação eficaz em negócios complexas. Ela consiste em traduzir as palavras da outra pessoa para um entendimento comum. Ou seja, você refraseia o que o outro lado te disse para chegar a um acordo com mais facilidade.

Essa técnica é aplicada no método Harvard de negociação para ajudar a neutralizar conflitos e substituir frases vulgares ou inapropriadas que possam ter sido usadas.

Por exemplo, em vez de “você disse que eu fiz um trabalho ruim”, use “você disse que o trabalho está aquém das suas expectativas”.

Quando se trata de negociar valores, essa técnica também funciona muito bem. “Você me ofereceu o valor de R\$ 50.000 pelo carro que vale no mercado entre R\$ 20.000 e R\$ 80.000.

Acho melhor explorarmos mais o assunto para chegarmos a um valor justo para nós dois, que tal?”



6) TENHA UM PLANO B



Segundo a metodologia Harvard, uma negociação pode não sair exatamente como o planejado, mesmo aplicando todas as técnicas acima. A saída, nessas horas, é partir para o plano B.

Você precisa se preparar antes de ir para a mesa com o negociador, ter um plano e visualizar várias possibilidades. Você deve avaliar, por exemplo: qual é o melhor e o pior cenário?

Quais são e como evitar os problemas potenciais? Que objeções podem surgir neste cenário? O que fazer para chegar ao acordo? E junto a tudo isso, manter o plano de escape.

Por exemplo, você está tentando vender sua casa e o comprador propõe um valor baixíssimo. Se você tem um plano alternativo nesse caso, talvez seja melhor desistir do acordo e começar de novo.





**NEGOCIAR É A
HABILIDADE
ESSENCIAL
PARA CHEGAR AO
TOPO**





ENTRE AS

10 HABILIDADES

PROFISSIONAIS MAIS RELEVANTES
NOS PRÓXIMOS ANOS

- **NEGOCIAÇÃO**
- RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS COMPLEXOS,
- PENSAMENTO CRÍTICO,
- CRIATIVIDADE,
- GESTÃO DE PESSOAS,
- COORDENAÇÃO,
- INTELIGÊNCIA EMOCIONAL,
- CAPACIDADE DE JULGAMENTO,
- TOMADA DE DECISÃO,
- FLEXIBILIDADE COGNITIVA.

FONTE: FÓRUM ECONÔMICO MUNDIAL



aprendeai