

NEGOCIAÇÃO

Há dois tipos de pessoas: a que negocia e a que não sabe que negocia. Negociação faz parte da vida. Na economia moderna, cada organização insere-se em intrincadas redes relacionais. Por meio da negociação, elas sobrevivem, construindo e preservando relacionamentos internos e externos. Negociar é justamente a habilidade que supera conflitos e concilia in-

teresses, cuidando não só do lado quantitativo (preços, condições), mas também do subjetivo (respeito aos indivíduos, relacionamentos de longo prazo). No mercado brasileiro, há dezenas de títulos sobre negociação. O professor **Jaci Correa Leite**, da FGV-EAESP, selecionou alguns dos principais títulos acerca do tema.



● **COMO CHEGAR AO SIM: A negociação de acordos sem concessões.** Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 2005. 214 p.

Clássico por excelência, este livro consolidou o método de Harvard e foi um dos responsáveis pela disseminação do interesse pelo tema nas escolas. Apresenta uma metodologia simples, mas eficaz, para superar conflitos das mais diversas naturezas. Como principal limitação, o método perde a eficácia à medida que um dos lados passe a agir de forma crescentemente competitiva. Ainda assim, leitura obrigatória, principalmente, para quem está tendo o primeiro contato com o assunto.



● **NEGOCIAR É PRECISO: Estratégias de negociação para pessoas de bom senso.** G. Richard Shell. São Paulo: Negócio Editora, 2001. 376 p.

Numa abordagem criativa e muito bem fundamentada, apresenta-se um novo olhar sobre as negociações. Recheado de exemplos retirados de situações reais de nosso dia-a-dia, este livro faz uma profunda análise sobre o comportamento humano e os anseios de cada parte envolvida. Responsável pela educação executiva em Wharton, Richard Shell desenvolveu um método bem estruturado, em que o ponto alto é a estruturação do raciocínio e a argumentação para a persuasão.



● **O NEGOCIADOR.** Leigh Thompson. São Paulo: Prentice-Hall, 2009. 384 p.

A autora coordena, com Jeanne Brett, a formação de executivos em negociação na Kellogg School of Business (Northwestern University), e seus textos, embora voltados ao grande público, são primorosamente fundamentados em pesquisa acadêmica. O título original, *The Mind and Heart of the Negotiator* (A mente e o coração do negociador) diz muito mais sobre o texto, que explora magistralmente a relação entre a racionalidade e os componentes subjetivos da negociação.



● **O PODER DO NÃO POSITIVO: Como dizer não e ainda chegar ao sim.** William Ury. Rio de Janeiro: Campus, 2007. 264 p.

Co-autor e principal disseminador de *Como chegar ao sim*, William Ury apresenta a negociação de uma ótica distinta: o poder que cada pessoa exerce ao dizer não em uma negociação. Mas, como o não quase sempre leva ao impasse (ou à rendição do outro lado), o apelo deste livro é oferecer um método para utilizar o poder do não sem, entretanto, gerar disputas irracionais que inviabilizem acordos estáveis. Para melhor entendimento, esta leitura deve ser precedida de *Como chegar ao sim*.



● **QUANDO A MAIORIA NÃO BASTA: Método de negociação coletiva para a construção de consenso.** Lawrence Susskind, Jeffrey Cruikshank e Yann Duzert. Rio de Janeiro: FGV Editora, 2008. 224 p.

Neste livro, a abordagem é a busca do consenso em grupos heterogêneos, em que há interesses dispersos e múltiplos pontos de vista, nem sempre claramente identificados ou explicitados. Apresenta-se um método passo a passo para obter compromissos e ampliar as chances de um acordo estável. Justamente por tratar, de forma estruturada, de um tema pouco explorado, merece a leitura.