

NEGOCIE
QUALQUER
COISA COM
QUALQUER
PESSOA

EDUARDO FERRAZ

NEGOCIE ESTRATÉGIAS PRÁTICAS
PARA OBTER ÓTIMOS ACORDOS
EM SUAS RELAÇÕES
PESSOAIS E PROFISSIONAIS

QUALQUER
COISA COM
QUALQUER
PESSOA



Copyright © Eduardo Ferraz, 2020
Copyright © Editora Planeta do Brasil, 2020
Todos os direitos reservados.
www.eduardoferraz.com.br

Preparação: Diego Franco Gonçalves
Revisão: Vanessa Almeida e Nine Editorial
Diagramação: Triall Editorial Ltda
Capa: Departamento de criação da Editora Planeta do Brasil

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Angélica Ilacqua CRB-8/7057

Ferraz, Eduardo

Negocie qualquer coisa com qualquer pessoa: estratégias práticas para obter ótimos acordos em suas relações pessoais e profissionais / Eduardo Ferraz. – São Paulo: Planeta do Brasil, 2020.
224 p.

ISBN: 978-85-422-1919-7

1. Negociação 2. Comunicação I. Título

20-1528

CDD 158.5

Índices para catálogo sistemático:
1. Negociação

2020
Todos os direitos desta edição reservados à
EDITORA PLANETA DO BRASIL LTDA.
Rua Bela Cintra 986, 4º andar – Consolação
São Paulo – SP CEP 01415-002
www.planetadelivros.com.br
faleconosco@editoraplaneta.com.br

Sumário

Prefácio	7
Introdução	9

Parte I — BASE: O que você precisa saber antes

de negociar qualquer coisa.....	19
Capítulo 1. O que você perde ao não saber negociar.....	21
Capítulo 2. Os estilos estruturais do negociador.....	27
Capítulo 3. Os tipos de negociação.....	51
Capítulo 4. Os motivadores pelos quais se negocia	65
Capítulo 5. Os trunfos para negociar melhor	87
Capítulo 6. BATNA	101

Parte II — PREPARAÇÃO: Como se preparar

antes de a negociação começar	107
Capítulo 7. Autoanálise.....	109
Capítulo 8. Análise do outro lado	115
Capítulo 9. Definição de metas.....	121
Capítulo 10. Estratégias de concessões	129
Capítulo 11. Gestão de conflitos: como lidar com pessoas difíceis.....	139

Parte III — AÇÃO: Como agir quando estiver

frente a frente com seu interlocutor	155
Capítulo 12. Crie vínculo	157
Capítulo 13. Faça perguntas e ouça com atenção.....	163

Capítulo 14. Apresente sua proposta.....	179
Capítulo 15. Faça ajustes.....	193
Capítulo 16. Feche o acordo.....	205
Anexo	211
Agradecimentos.....	215
O autor	217
Referências bibliográficas	219

Prefácio

O ano era 2008, e eu estava em um importante congresso de três dias em Curitiba, assistindo a dezenas de palestras dos mais diversos temas, até que, em uma dessas apresentações, conheci o autor desta obra: Eduardo Ferraz. O auditório estava lotado, e durante noventa minutos eu fiquei em pé, admirado com a riqueza do conteúdo e com a impressionante didática com que ele conduziu a palestra e conquistou a plateia. A consequência de sua brilhante apresentação foi o título de melhor palestrante daquele congresso.

Após o término do evento, demorei cerca de duas horas para conseguir falar com ele, pois muitos também queriam interagir, fazer perguntas e parabenizá-lo. Enfim conversamos sobre a possibilidade de ele fazer apresentações nas cidades em que eu atuava.

A oportunidade surgiu alguns meses depois, quando contratei o doutor Patch Adams, médico imortalizado pelo ator Robin Williams no filme *Patch Adams – O amor é contagioso*, que atrairia enorme atenção para meus eventos em Brasília, Belo Horizonte e Goiânia. Convidei Eduardo para também palestrar, a fim de elevar o conteúdo e garantir o sucesso do evento. Você deve estar se perguntando: garantir o sucesso? Sim, há mais de quinze anos contratando especialistas, sei que nem sempre quem tem fama mundial é garantia de encantamento. Para resumir, Eduardo teve um desempenho espetacular para um público acima de 2 mil pessoas e foi

muito mais bem avaliado do que o médico hollywoodiano. Começamos aí uma longa e bem-sucedida parceria.

Em paralelo, vi nascer seus dois primeiros livros e sua determinação em ampliar a forma de atingir pessoas e desenvolvê-las. Fui um dos privilegiados a lê-los mesmo antes do lançamento, da mesma maneira que sou agora, como convidado a apresentar o autor neste prefácio.

Antes de prosseguir, gostaria de dizer que sou o empresário que mais contrata palestrantes no Brasil. Nesses quinze anos de atividades, contratei mais de trezentos profissionais para ministrar palestras e treinamentos, de dentro e de fora do país. Produzi mais de oitocentos eventos e fiz (e faço) avaliações detalhadas sobre a performance de cada um deles. Meu objetivo é trazer talentos que possam oferecer o que há de melhor em conhecimento para ajudar pessoas e empresas no aprimoramento de seus resultados. Posso garantir, com números, que o autor desta obra está no topo de minha seleta lista de melhores palestrantes e consultores do Brasil.

Também posso atestar a eficácia do conteúdo deste livro em nossas salas de aula, por meio dos treinamentos de negociação ministrados pelo Eduardo a executivos e empresários muitíssimo exigentes. O método prático e o consistente embasamento teórico deixam nossos clientes encantados.

Portanto, não perca tempo. Aproveite cada página deste fantástico livro e adquira uma base sólida para negociar qualquer coisa, com qualquer pessoa. Certamente você fechará acordos que o farão triunfar cada vez mais!

Um abraço,

JOSÉ PAULO FURTADO
Sócio-diretor – N Produções

Introdução

“Negociação é o processo de comunicação que ocorre quando queremos algo de outra pessoa ou quando outra pessoa quer algo de nós.”

G. RICHARD SHELL

Mesmo sem perceber, quase todos executam rotineiramente dezenas de negociações: o horário dos filhos dormirem; a compra ou a venda de um carro ou de um imóvel; uma melhor taxa com o gerente do banco; um reajuste salarial com o chefe ou subordinado; quando tirar férias; onde passar o Natal com a família; um corte de despesas em casa ou no trabalho; a contratação de um seguro; a mudança da operadora de telefonia; a troca de um fornecedor para sua empresa.

O problema é que surgem várias dúvidas. Será que não deveria ter insistido mais? Não fui muito duro – ou muito tolerante? Paguei mais do que deveria? Será que cedi demais? Causei boa impressão na apresentação do projeto? Fui convincente na entrevista de emprego? Cometi algum “sincerídio” com um amigo? Será que falei demais – ou de menos – em minha exposição?

Além desses questionamentos cotidianos, é provável que você também queira saber: qual a melhor hora para apresentar uma proposta? Como evitar conflitos? Quando desistir

de uma negociação? Como definir um valor justo para meu serviço ou produto? Como mostrar meus talentos sem parecer arrogante? Como dizer “não” sem ofender? O que, de fato, é um acordo vantajoso? Como lidar com pessoas desagradáveis? Como agir sob pressão extrema? Como reagir a uma proposta absurda? Como testar o limite do outro, sem ofender?

Para se sair bem nas mais variadas situações, é preciso dominar técnicas eficazes para negociar *qualquer coisa* e que possam ser utilizadas com *qualquer pessoa*.

“Qualquer coisa”, porque muitas situações – como um pequeno acidente de trânsito – são imprevisíveis. E “qualquer pessoa”, pois o motorista do outro carro pode ser uma pessoa violenta ou estar embriagado.

Negociar bem não significa ganhar sempre, mas chegar a acordos mutuamente vantajosos. Pode ser recusar a proposta de sociedade de um grande amigo sem magoá-lo, ou convencer o cônjuge a mudar hábitos que estão prejudicando o relacionamento.

Se malconduzidas, as negociações podem render mágoas, rupturas, conflitos ou impasses. Se bem administradas, podem estreitar o relacionamento entre as partes envolvidas.

O fato é que saber negociar se tornou questão de sobrevivência, pois quase todos os dias você terá de tratar situações com quem conhece e gosta (um amigo), conhece e não gosta (um concorrente desleal), não conhece e não tem restrição (um novo cliente), não conhece e não gostaria de conhecer (o namorado esquisito de sua filha adolescente ou o pai ciumento de sua namorada).

Quer um exemplo prático? Quantas das dez decisões mais importantes – pessoais e profissionais – tomadas nos

últimos meses foram decididas apenas por você, sem necessidade de consultar ou convencer alguém?

Provavelmente nenhuma, pois mesmo tendo uma posição dominante, você precisou pesquisar, ouvir, questionar, persuadir, contornar objeções e ajustar sua proposta antes de, enfim, decidir.

O interessante é que a maioria das pessoas sente dificuldade ou não gosta de negociar, mesmo que, como vimos, seja obrigada a fazê-lo, todos os dias. Como consequência, perdem pequenas e grandes oportunidades, ou pior, concordam com situações prejudiciais por falta de preparo ou por sentirem-se desconfortáveis. Tais dificuldades acabam induzindo o indivíduo a pensar que não leva jeito para ser um negociador competente.

Para sanar tais entraves, buscam livros ou programas de negociação; porém, desistem em seguida, pois o tema parece muito complexo, com jargões incompreensíveis ou aparentemente destinados a especialistas. E, então, se perguntam: “Não existe um material prático que eu possa usar no dia a dia, mas que não subestime minha inteligência com soluções simplistas?”

Este livro foi elaborado para atender às necessidades dessas pessoas. Meu objetivo é mostrar como qualquer um pode aprender a usar técnicas práticas para aumentar seus ganhos ou evitar perdas em pequenos e grandes acordos.

Em meus mais de trinta anos de experiência em treinamentos e consultorias nas áreas de negociação, vendas e gestão de pessoas, trabalhei com milhares de indivíduos – de presidentes e diretores de empresas de grande porte, em cursos fechados com até cinco módulos e quase um ano de duração, até o público leigo, em treinamentos curtos – sempre com resultados excelentes.

Em muitos casos, tive o privilégio de acompanhar as conquistas de muita gente que, antes do treinamento, sentia-se insegura para negociar até mesmo situações banais. Essas pessoas, depois de usarem o método por algumas semanas, tornaram-se muito mais confiantes para negociar até situações complexas, seja na vida pessoal ou profissional.

Em todos esses anos, respondi milhares de perguntas, inclusive pelas mídias sociais, e estimo que mais de 90% delas foram feitas por pessoas que não são negociadores profissionais. Tenho conteúdo e experiência para escrever estritamente para negociadores profissionais, mas prefiro atendê-los em consultorias ou em treinamentos fechados, com extensa carga horária para estudar e resolver casos complexos e específicos. Este livro, entretanto, é destinado em especial àqueles que gostariam de melhorar seus acordos sem ter de transformar o ato de negociar em uma profissão.

Tendo isso em mente, escrevi a primeira edição em 2014 (lançada em abril de 2015), e minhas melhores expectativas foram amplamente superadas. Mesmo sendo um livro “técnico”, ficou mais de cinquenta semanas consecutivas nas listas de mais vendidos, com treze reedições e mais de 100 mil exemplares vendidos, sendo possivelmente o livro sobre negociação mais vendido no país em todos os tempos. Além disso, obtive ampla repercussão na mídia nacional.

Nesta nova versão, escrita e publicada em 2020, mantive a espinha dorsal da teoria, mas atualizei informações, escrevi novos casos e acrescentei informações ou detalhes, baseado nos muitos feedbacks que recebi de leitores. Você poderá conhecer mais detalhes em *negociequalquercoisa.com*.

Por uma questão didática, dividi o livro em três partes:

Parte I – BASE: O que você precisa saber antes de negociar qualquer coisa

Seja por ansiedade ou despreparo, muitas pessoas partem para a ação prática e ignoram a fundamentação teórica. Trata-se de um erro grave, pois desperdiçam um tempo precioso por atuarem no modelo de tentativa e erro e, principalmente, perdem muitas negociações sem saber o que deu errado, aumentando a insegurança e baixando a autoestima. Por isso, é importante dominar os fundamentos básicos antes da negociação começar.

Analisaremos seis regras fundamentais para uma negociação eficaz, divididas nos seguintes capítulos.

Capítulo 1. O que você perde ao não saber negociar

Veremos por que não saber ou não gostar de negociar costuma trazer grandes prejuízos financeiros e emocionais, não só no curto, mas principalmente no longo prazo.

Capítulo 2. Os estilos estruturais do negociador

Estudaremos os cinco estilos com os quais as pessoas mais negociam. Haverá um teste para que você conheça seu estilo predominante e aprenda a identificá-lo em seus interlocutores.

Capítulo 3. Os tipos de negociação

Analisaremos quatro situações que englobam qualquer negociação. Entendê-las facilitará seus acordos, pois cada uma delas demandará uma estratégia específica de ação, evitando gasto desnecessário de tempo e energia.

Capítulo 4. Os motivadores pelos quais se negocia

Entenderemos que pessoas negociam por seis grandes motivos. Haverá um teste para você conhecer sua escala motivacional e aprender a identificá-la em seus interlocutores. Essa compreensão será de vital importância para satisfazer seus anseios e os de seu interlocutor.

Capítulo 5. Os trunfos para negociar melhor

Abordaremos os principais trunfos para obter melhores resultados – pouco usados, seja por falta de percepção e estratégia, ou por receio de parecer arrogante. Veremos como usar seus pontos fortes sem demonstrar prepotência e como atenuar seus pontos fracos.

Capítulo 6. BATNA (alternativas)

Veremos como preparar alternativas em situações complexas, quando você tiver pouco poder ou houver má vontade da outra parte, por exemplo. Constataremos que quase sempre haverá uma solução razoável.

Parte II – PREPARAÇÃO: Como se preparar antes da negociação começar

Depois de dominar os seis fundamentos da base, será hora de preparar estratégias que facilitem ótimos acordos. Os cinco passos de uma boa preparação estão distribuídos nos capítulos seguintes.

Capítulo 7. Autoanálise

Você verá a importância de conhecer seu estilo, seus motivadores, seus trunfos e suas alternativas antes de definir seus objetivos pessoais e profissionais.

Capítulo 8. Análise do outro lado

Veremos o que analisar para oferecer um acordo que atenda às necessidades mínimas da outra parte, sem prejudicar os seus objetivos.

Capítulo 9. Definição de metas

Nessa fase, estudaremos como estipular metas ousadas, mas alcançáveis; o que considerar para definir o preço de um produto ou serviço; e como avaliar os parâmetros para insistir, recuar ou desistir de uma negociação.

Capítulo 10. Estratégias de concessões

Analisaremos o que vale a pena ceder, com a intensidade e *timing* mais adequados a cada situação. Veremos quais formas de concessão facilitam e quais destroem acordos.

Capítulo 11. Gestão de conflitos: como lidar com pessoas difíceis

Por mais que você tenha boa vontade e paciência, existem pessoas difíceis (agressivas, desinteressadas ou egoístas) que quase sempre geram conflitos ou impasses. Veremos estratégias práticas de como lidar com elas.

Parte III – AÇÃO: Como agir quando estiver frente a frente com seu interlocutor

Depois de dominar os seis fundamentos da base e os cinco passos da preparação, chegou a hora de analisar como agir quando estiver frente a frente com seu interlocutor ou oponente.

Capítulo 12. Crie vínculo

Estudaremos técnicas para “quebrar o gelo” e se aproximar emocionalmente de seu interlocutor, sem demonstrar subserviência ou fraqueza.

Capítulo 13. Faça perguntas e ouça com atenção

Veremos como e qual será o melhor momento de fazer perguntas delicadas, difíceis ou constrangedoras, mas que possibilitem obter informações relevantes para o ajuste fino de sua estratégia de ação.

Capítulo 14. Apresente sua proposta

Analisaremos que tipos de propostas têm maiores chances de ser aceitas, baseadas nos diferentes níveis de confiança e de informações que você conseguiu reunir até agora.

Capítulo 15. Faça ajustes

Por melhor e mais justa que tenha sido sua proposta, quase sempre haverá dúvidas, certa desconfiança, algumas objeções ou dificuldades práticas. Veremos como resolver e ajustar os empecilhos mais comuns.

Capítulo 16. Feche o acordo

Analisaremos todo o histórico da negociação para usar técnicas de fechamento que sejam coerentes com seu estilo, sua proposta e sua estratégia como um todo. Um bom fechamento trará satisfação para ambas as partes.

Ao longo desse percurso, é importante que você se atente a alguns pontos importantes:

1. Usarei uma metodologia com forte embasamento teórico, mas adaptada à minha prática de mais de trinta anos em consultorias e treinamentos.
2. As histórias e personagens são baseadas em situações reais que observei ou pelas quais passei. Entretanto, mudei os nomes e, em alguns casos, a área de atuação, para que as pessoas não possam ser identificadas.
3. Para facilitar a leitura, haverá diferenciação na apresentação da teoria e dos casos – inclusive com o uso de destaques e tipografia diferente. Assim, será muito mais fácil para uma releitura, quando você quiser acessar apenas o conteúdo teórico ou relembrar os casos.
4. Desenvolvi os primeiros modelos dos testes que você preencherá quando comecei minha carreira de consultor. Com o passar dos anos, eles foram sendo aprimorados mediante centenas de *feedbacks* até chegar à versão disponível neste material. Você poderá preencher gratuitamente os mesmos testes em *negociequalquercoisa.com/testes-real*.

5. Sugiro que faça uma primeira leitura do começo ao fim, para conhecer todas as técnicas, antes de começar a negociar para valer. Provavelmente, você não usará todas ao mesmo tempo; porém, quando precisar, saberá onde encontrar cada conteúdo para diferentes situações. Com isso, você se habituará ao método e, depois, essa nova maneira de negociar será feita com eficiência e segurança.

Boa leitura e mãos à obra!

BASE: O que você precisa saber antes de negociar qualquer coisa

“Para prever o futuro, é preciso analisar o que ocorreu no passado.”

MAQUIAVEL

Ainda que você não seja um especialista em negociação – e nem queira ser –, será importante conhecer os fundamentos que norteiam desde as negociações básicas até aquelas de alto nível.

Se você entender a base, estará preparado para conseguir bons acordos nas mais diversas áreas, pois esses princípios existem há muitos anos e ainda serão válidos por muito tempo.

Essa base também será essencial para quebrar alguns paradigmas que costumam atrapalhar o processo de negociação, como as crenças de que é preciso ser duro para impor respeito, que é necessário ter altas expectativas, que não se pode criar intimidade com o

seu oponente ou que não se pode perder uma oportunidade para pressionar seu adversário.

Esses são conceitos repetidos à exaustão e podem, eventualmente, funcionar em situações específicas. Mas, na maioria dos casos, induzem conflitos, impasses e ressentimentos desnecessários.

Também há pessoas que repetem o mesmo comportamento e não conseguem se adaptar a outros modelos mentais, perdendo oportunidades valiosas por falta de informação ou preconceito.

No início, você precisará preencher alguns testes, fazer anotações e analisar quadro a quadro. Entretanto, com o passar do tempo, essa análise ficará mais fácil, e você a fará com pouco esforço.

Sei que algumas pessoas ficarão ansiosas, achando que possa haver muita teoria nesta primeira parte do livro. Minha sugestão é: tenha um pouco de paciência e vá até o fim! Você será recompensado na sequência, que ficará cada vez mais prática.

Vamos às seis fases da base.

O que você perde ao não saber negociar

“Ou você tem uma estratégia, ou será parte da estratégia de alguém.”

ALVIN TOFFLER

Não saber ou não gostar de negociar pode trazer para você grandes prejuízos financeiros e emocionais, pois, mesmo sem perceber, alguns acordos afetarão sua semana, seu ano ou toda sua vida.

Imaginemos um dia normal de quatro pessoas: um estudante, uma executiva, uma profissional liberal e um aposentado. Nenhum deles é negociador profissional, mas, ainda que não se deem conta, negociam o dia todo. Vamos ver exemplos de negociações na vida de cada um desses personagens.

Estudante (faixa dos 18 anos)

- ♦ A tentativa de fazer a segunda chamada de uma prova em outra data.
- ♦ A formação de equipes para estudar ou preparar trabalhos e os papéis de quem fará a digitação, a apresentação oral, a pesquisa bibliográfica e os estudos de caso.

- ♦ A conquista e a manutenção saudável de seus relacionamentos sociais e amorosos.
- ♦ Conseguir uma escala de trabalho compatível com seus estudos.
- ♦ Em casa, dividir com os irmãos a atenção dos pais, para conquistar espaço físico e emocional.
- ♦ Negociar com sua turma questões de pressão social por consumo de substâncias prejudiciais à saúde.
- ♦ Vender livros do semestre anterior para calouros da escola.

Executiva (faixa dos 30 anos)

- ♦ Organizar a agenda e as metas de seus subordinados.
- ♦ Fazer a gestão meritocrática de sua equipe, o que envolve motivar, dar *feedbacks* positivos, fazer críticas e, eventualmente, demitir alguém.
- ♦ Convencer seus superiores a aprovar projetos arriscados, a não cortar seu orçamento, a dar mais autonomia ou até um aumento de salário para ela.
- ♦ Negociar com clientes diversos.
- ♦ Escolher treinamentos que agradem à equipe e, ao mesmo tempo, proporcionem bons resultados.
- ♦ Mediar conflitos entre pessoas de diferentes departamentos.
- ♦ Administrar o tempo de atenção e dedicação com cônjuge, filhos, parentes e amigos.

Profissional liberal (faixa dos 40 anos)

- ♦ Ser flexível com clientes indecisos.
- ♦ Conseguir trabalhar em casa sem interrupções de familiares.

- ◆ Negociar seus honorários com novos clientes.
- ◆ Conquistar novos parceiros de trabalho.
- ◆ Explicar detalhadamente seus pontos de vista antes de tomar decisões.
- ◆ Conseguir trabalhar em equipes multidisciplinares.
- ◆ Negociar um aumento de seus honorários com clientes antigos.

Aposentado (faixa dos 60 anos)

- ◆ Reorganizar a relação com familiares que não estão acostumados a tê-lo em casa por tanto tempo.
- ◆ Negociar ajustes no orçamento familiar, pois a renda será inicialmente menor.
- ◆ Analisar propostas para atuar em outras atividades profissionais, como ser sócio em um negócio, prestar consultoria ou conseguir um novo emprego.
- ◆ Ajustar a agenda social (amigos, parentes etc.) para dedicar mais tempo a atividades não profissionais.
- ◆ Aprender a dizer não a propostas injustas, como: “Agora que você tem mais tempo, poderia me ajudar em...”.
- ◆ Formar uma nova *network* para ampliar horizontes.
- ◆ Engajar outras pessoas para fazer trabalhos voluntários.

Se perguntarmos a essas quatro pessoas quanto elas negociam no dia a dia, por incrível que pareça, dirão que são poucas vezes, pois associam negociação apenas a situações profissionais, como a compra de um concorrente, a conquista de um grande cliente ou uma mudança de emprego. Também dirão que negociam de maneira informal, sem preocupação com os detalhes – e muito menos com os resultados obtidos.

Como isso é possível? Quais motivos levam tantas pessoas a ter dificuldade de negociar?

Baseado em minha experiência, são quatro grandes razões:

Falta de treinamento. A maioria nunca foi estimulada a negociar quando criança, nem treinada quando adulta. Nas empresas, os poucos cursos de negociação são quase exclusivamente voltados para a área comercial ou de compras. Mesmo gerentes e diretores experientes de áreas técnicas são pouco treinados nesse quesito. Imagine, então, professores, estudantes, profissionais liberais, pessoal administrativo, pessoas que trabalham em casa etc... quase nada!

Aversão a conflitos. Negociar com pessoas difíceis é desagradável e, infelizmente, todo mundo se depara com indivíduos agressivos, mesquinhos, intolerantes ou egoístas. O problema é que, para se livrar logo do desconforto e evitar discussões, muitas pessoas acabam aceitando situações absurdas, seja de um chefe tirânico, de um cônjuge grosseiro, de um vizinho folgado ou de um vendedor insistente, e dizem com frequência que “é melhor ceder para evitar discussões”.

Vergonha em defender seus interesses. O brasileiro típico é educado para, desde a infância, ser flexível no âmbito social. Isso muitas vezes significa ceder excessivamente para não parecer egoísta. Portanto, muita gente se envergonha de defender seus interesses, por considerar inadequado ou constrangedor. É um paradigma equivocado, e quem age assim não costuma obter acordos justos.

Material inapropriado. Diversos livros pregam que todos deveriam aprender a negociar melhor suas demandas. Contudo, empregam uma terminologia muito técnica, citam casos que envolvem grandes empresas, libertação de reféns, acordos comerciais entre nações ou fusões e aquisições entre megacompanhias. O problema é que boa parte do material é, na verdade, ou escrito para especialistas – e, com isso, os leigos não se sentem contemplados com casos condizentes com seu dia a dia, ou são conteúdos superficiais, sem oferecer uma base teórica e sem propor uma metodologia realista de negociação.

Todas essas dificuldades, infelizmente, não eliminam a enorme necessidade de negociar seus interesses, e se você não se esforçar para aprender a fazê-lo, perderá em muitas situações.

Imagino que você se identifique com alguns dos problemas apresentados pelos personagens ou conheça gente que passa por eles e se pergunta: “Casos assim ainda podem ser resolvidos?”

Podem, mas será preciso mudar a forma de agir e aprender a negociar para valer! O tempo, os relacionamentos e o dinheiro perdidos em negociações ruins representam um grande atraso de vida. Quanto mais cedo perceber as injustiças que sofre ou os erros que comete por não saber negociar, menos difícil será corrigi-los.

Durante o livro, você verá como esses e muitos outros problemas enfrentados no dia a dia poderiam ser resolvidos com o método e as técnicas de negociação aqui propostas, e que, ao praticá-las, você vai parar de perder pequenas e grandes oportunidades. Também verá que é possível obter os seguintes resultados:

- ◆ Melhoria na autoestima ao aprender a impor limites.
- ◆ Ganhos financeiros consideráveis ao conseguir melhores condições.
- ◆ Mais tempo livre ao evitar retrabalhos.
- ◆ Relações pessoais mais saudáveis.
- ◆ Segurança para dizer não quando for a melhor opção.
- ◆ Consciência tranquila ao saber que estudou as melhores alternativas possíveis.
- ◆ Reconhecimento de suas habilidades como negociador.
- ◆ Mais oportunidades profissionais.

Antes de continuar a leitura, como exercício, faça uma rápida análise de seu contexto.

- Com quem você negociou nos últimos dias?
- Você conseguiu bons resultados?
- Você já perdeu algo significativo por não conseguir defender seus interesses?
- Quais problemas está enfrentando por não conseguir negociar bem?
- O que gostaria de ganhar?
- Qual é a mudança mais urgente em sua vida que depende de sua habilidade de negociação?

Você concluirá que aprender a negociar bem melhorará seu dia, seu ano e, provavelmente, sua vida.