

OPINIÃO

Negociação avançada usando ferramentas de coaching

Marco Túlio Costa (*)

Quantos de vocês já pararam para avaliar que nossa vida é uma negociação?

Quando negociamos, tratamos com pessoas diferentes, pensamentos diferentes e o ser humano em decorrência da sua herança evolutiva, ao se sentir desafiado na obtenção de seus interesses, tende a reagir com o emprego das emoções (raiva, fuga), estabelecendo um dilema de necessariamente escolher na conquista do que se negocia ou a manutenção do relacionamento.

O objetivo do bom negociador é atacar o processo e manter um bom relacionamento com a contraparte. É o mesmo que dizer que: o objeto ou substância da negociação é diferente do relacionamento e o bom negociador nunca oferece uma concessão para melhorar o relacionamento. Negociação é, portanto, um processo dinâmico de busca de um acordo mutuamente satisfatório para se resolver diferenças, no qual cada parte obtenha um grau ótimo de satisfação.

Saber negociar nesse mundo globalizado é fundamental, pois, a negociação está presente em todos os momentos nas organizações ou na nossa vida. Talvez, vários de vocês se lembrem agora daquela negociação que já fez ou fará com seu chefe, seu liderado, com algum colega de trabalho, ou até mesmo com alguém de sua família.

Mas, o que o Coaching tem a ver com negociação? E como podemos aplicar ferramentas de Coaching na negociação? Segundo John Whitmore, que foi um pioneiro no campo de Coaching para negócios, coaching é ampliar a consciência da pessoa fazendo com que ela assuma mais responsabilidades. Consciência + responsabilidade. O objetivo de uma negociação é ser criativo para criar opções de ganhos mútuos (ampliação de consciência), fazendo com que a outra pessoa pense que a ideia é dela (assumir responsabilidades).

O ser humano se comunica por meio dos canais sensoriais. Isso quer dizer que o olfato, tato, visão, audição e paladar devem ser observados com maestria para o estabelecimento de uma comunicação eficaz na negociação. Se as pessoas podem ser mais visuais, auditivas ou cinestésicas,

devemos adaptar nossa comunicação ao estilo de cada uma e para conduzirmos um processo de negociação ou de Coaching é importante fazer boas perguntas.

Quem sabe fazer boas perguntas, preferencialmente abertas, conduz a comunicação. O mundo já movido pelas perguntas e não pelas respostas. Se não houvesse as perguntas, como poderiam existir as respostas e as evoluções no mundo e nas negociações? A psicologia humanista é uma das principais raízes do Coaching na figura de Carl Rogers e na terapia centrada na pessoa, descrita por Rogers, o terapeuta desempenha o papel de um facilitador e é o cliente que conhece melhor a si mesmo e suas respostas.

Como tirar então o melhor do cliente? Fazendo boas perguntas já dizia Carl Rogers. Fazemos então perguntas poderosas no processo de negociação. As perguntas são fundamentais para entendermos a diferença de posições para interesses em uma negociação. A negociação por defesa de posições é ruim porque não explora o que cada lado da negociação realmente quer.

O negociador deve ter a habilidade de perceber seus padrões de crenças limitantes, assim como possíveis crenças limitantes da contraparte com o intuito de resignificar possíveis objeções pautadas em crenças limitantes. O negociador deve usar técnicas e ferramentas como as “perguntas poderosas” ou outras mais adequadas para que essas transferências, resignificações e pensamentos sejam substituídos de forma sólida.

Podemos então concluir que muitos dos livros atuais sobre o futuro do mundo dos negócios sugerem que as empresas precisam passar pela reengenharia. No entanto, o segredo do sucesso dessa reengenharia não está em renovar inteiramente a estrutura da organização, mas sim em reprogramar de dentro para fora sua forma de pensar e suas atitudes.

Depende de você a partir de agora usar mais ferramentas de Coaching nas negociações para mudar o que as pessoas sentem através da comunicação. Integre ferramentas de coaching ao processo de negociação e tenha mais sucesso!

(*) - É professor de Formação em Coaching, e coordenador do Trainer Training em programação neurolinguística no ISAE - Escola de Negócios.

Automóvel voador começará a ser vendido em outubro

Divulgação/Terrafugia



O veículo com capacidade para dois passageiros, necessita de pista para decolagem e aterrissagem.

O período de pré-venda do primeiro automóvel voador do mundo, desenvolvido pela empresa Terrafugia começará no próximo mês, e a expectativa é que esses veículos cheguem ao mercado em 2019, informou ontem (26) a agência oficial de notícias chinesa “Xinhua”.

O veículo, chamado Transition e com capacidade para dois passageiros, necessita de pista para decolagem e aterrissagem como os aviões convencionais, embora pode ser usado também como um automóvel terrestre normal.

Em sua fase inicial, o Transition será oferecido apenas ao mercado americano, e seu valor ainda não foi revelado pela

Terrafugia, empresa com sede no estado de Massachusetts, nos Estados Unidos. Espera-se, contudo, que o preço inicial destes veículos seja alto demais para pensar em uma rápida popularização no mercado, por isso, em princípio o objetivo é competir com o uso de aviões por parte de empresas, governos e empresas de transporte, destacaram responsáveis pela chinesa Geely, detentora da Terrafugia.

O CEO da Terrafugia, Chris Jaran, também revelou que em outubro será apresentado o próximo projeto da empresa, o veículo TF-2, que ao contrário do Transition será capaz de realizar decolagens e aterrissagens verticais (Agência EFE).

Decreto amplia possibilidades de terceirização no serviço público

O governo federal editou uma nova regra - o Decreto nº 9.507 - para regulamentar a terceirização no serviço público

A norma abrange órgãos da administração direta, autarquias, fundações, empresas públicas e sociedades de economia mista controladas pela União. Segundo o texto, caberá ao Ministério do Planejamento a definição de quais serviços poderão ser preferencialmente contratados de forma indireta.

Até então, só podiam ser objeto de terceirização, em órgãos públicos, atividades como limpeza, segurança, transportes, informática, recepção, telecomunicações e manutenção de prédios e equipamentos. As novas regras entrarão em vigor em 120 dias a partir da data da publicação. O Ministério do Planejamento informou que o objetivo do decreto “foi adequar uma legislação de 1997 à realidade atual, considerando regras mais rigorosas de fiscalização de contratos e da mão de obra alocada na prestação de serviço, além da adequação às boas práticas administrativas”.

“Nesse novo decreto, não existe mais de forma expres-



A norma abrange órgãos da administração direta, autarquias, fundações, empresas públicas e sociedades de economia mista.

sa quais são os serviços que poderiam ser terceirizados. Antes, isso estava especificado e abrangiam as chamadas atividades-meio, como limpeza e segurança. Nesse sentido, a nova regra abre brecha para ampliação das possibilidades de terceirização nos serviços públicos”, aponta o advogado Marcelo Scalzilli, sócio e coordenador da área trabalhista do Scalzilli Althaus Advogados.

O novo decreto proíbe a terceirização de serviços que envolvam a tomada de decisão e nas áreas de planejamento, coordenação, supervisão e controle dos órgãos e aqueles considerados estratégicos e que possam colocar em risco o controle de processos e de conhecimentos e tecnologia, bem como as que estejam relacionadas ao poder de polícia. As novas regras coíbem a

prática de nepotismo nas contratações públicas e estabelece padrões de qualidade na prestação dos serviços. Além disso, o pagamento da fatura mensal pelos serviços, por parte do órgão público, só será autorizado após a comprovação, pela empresa terceirizada, do cumprimento das obrigações contratuais, incluindo o pagamento de férias, 13º salário e verbas rescisórias de seus funcionários (ABR).

Juros do rotativo do cartão chegam a 274% ao ano

Os consumidores que caíram no rotativo do cartão de crédito pagaram juros mais caros em agosto. A taxa média do rotativo do cartão de crédito subiu 2,6 pontos percentuais em relação a julho, chegando a 274% ao ano. Esses dados foram divulgados ontem (26) pelo Banco Central (BC). A taxa média é formada com base nos dados de consumidores adimplentes e inadimplentes.

No caso do consumidor adimplente, que paga pelo menos o valor mínimo da fatura do cartão em dia, a taxa chegou a 250,3% ao ano em agosto, com redução 1,8 ponto percentual em relação a julho. Já a taxa cobrada dos consumidores que não pagaram ou atrasaram o pagamento mínimo da fatura (rotativo não regular) subiu 6,1 pontos percentuais, indo para 291,3% ao ano.

As taxas do cheque especial e do rotativo do cartão são as mais caras entre as modalidades oferecidas pelos bancos. A do crédito pessoal, por exemplo, é mais baixa: 121,4% ao ano em agosto, mesmo com o aumento de 2,9 pontos percentuais em relação a julho. A taxa do crédito consignado (com desconto em folha de pagamento) recuou 0,4 ponto percentual, indo para 24,5% ao ano em agosto. A taxa média de juros para as famílias caiu 0,2 ponto percentual para 51,8% ao ano. A taxa média das empresas também recuou 0,2 ponto percentual, atingindo 20,4% ao ano (ABR).

China diz que é absurdo culpar Pequim por guerra comercial

O governo da China afirmou ontem (26) que é “absurdo” culpar Pequim pela guerra comercial suscitada pelos Estados Unidos e convidou Washington a “escutar” as vozes de outros países que na atual Assembleia Geral da ONU que expressaram seu desejo de “promover o multilateralismo e o livre-comércio”.

“Culpar a China pelo déficit comercial que os EUA têm conosco não faz nenhum sentido”, disse em entrevista coletiva o porta-voz do Ministério das Relações Exteriores, Geng Shuang, em resposta ao presidente americano, Donald Trump, que, em seu discurso na Assembleia Geral voltou a ressaltar que os EUA “não vão tolerar mais” os “abusos” da China, citando a transferência forçada de tecnologia e o roubo de propriedade intelectual, que acabou provocando a guerra comercial.

“A posição da China é muito clara, o comércio entre os dois países beneficia ambas as partes. Durante as últimas quatro décadas trouxe benefícios a



A posição da China é muito clara: o comércio entre os dois países beneficia ambas as partes.

ambos, e embora seja normal haver atritos e disputas, estas devem se resolver através de negociações, não mediante medidas unilaterais”, disse Geng, ao afirmar que “os EUA deveriam pensar em qual papel vão desempenhar para resolver os problemas e desafios que o mundo enfrenta, e no que vão fazer para promover a paz e o desenvolvimento global”.

O porta-voz também se referiu às críticas de Trump ao governo

da Venezuela, ao qual acusou de ter arruinado o país com “práticas socialistas que só trazem sofrimento, corrupção e decadência”. “Cada país tem o direito de escolher seu próprio caminho de desenvolvimento. Falar de diferentes blocos a esta altura é adotar uma mentalidade própria da Guerra Fria, e acredito que a maioria dos países do mundo não quer que isso se repita”, comentou Geng (Agência EFE).

Papa diz que casos de pedofilia ‘diminuíram’

O papa Francisco afirmou na terça-feira (25), em seu voo de volta dos países bálticos, que os casos de pedofilia no clero “diminuíram” porque a Igreja “percebeu que deveria combatê-los de outro modo”.

A declaração foi dada no avião papal, após o líder católico ter sido mais uma vez questionado sobre os escândalos de abuso sexual por parte de sacerdotes.

“Ainda que apenas um padre tivesse abusado de um menino ou uma menina, já teria sido monstruoso, porque aquele homem foi escolhido por Deus para levar aquela criança ao céu”, disse, em seguida, Francisco citou o caso da Pensilvânia, estado norte-americano que registra mais de mil vítimas de pedofilia por parte do clero nos últimos 70 anos. “Nos primeiros anos, muitos padres caíram nessa corrupção. Depois, recentemente, diminuiu, porque a Igreja percebeu que



Os casos de pedofilia no clero “diminuíram”.

deveria lutar de outro modo”, acrescentou.

O Papa ainda disse compreender os jovens que “se escandalizam” com crimes tão graves e acabam se afastando do catolicismo. “Eles sabem que tem [pedofilia] por todo lugar, mas na Igreja é mais escandaloso, porque ela deve levar as crianças a Deus, e

não destruí-las”, ressaltou. O pontificado de Francisco vem sendo abalado por denúncias de abuso contra menores em diversos países. O próprio Papa é acusado por um arcebispo italiano, Carlo Maria Viganò, de ter ignorado acusações de abuso contra seminaristas por parte do então cardeal Theodore McCarrick (ANSA).

Mediação para um Judiciário eficiente e transparente

O presidente do Supremo Tribunal Federal (STF), Dias Toffoli, defendeu a mediação de conflitos como importante instrumento para o desenvolvimento de um Poder Judiciário mais eficiente e transparente. Ele avaliou como necessária a mudança de cultura para diminuir a judicialização excessiva.

“O Judiciário tem que se abrir. Assim, temos a nossa legitimidade e a nossa responsabilidade a partir do nosso agir eficiente e transparente”, disse ontem (26) na abertura do Seminário de Aproximação Institucional para Mediação Judicial, na sede do Conselho Federal da OAB. Para o presidente do Conselho Federal da OAB, Claudio Lamachia, a mediação tem se mostrado instrumento efetivo de pacificação social. “Promove a solução e a prevenção de litígios, valendo-se dos princípios da simplicidade, economia processual, celeridade, flexibilidade”.

Segundo Lamachia, o aumento contínuo de processos nos tribunais comprova a elevada litigiosidade no país. “Entre 2009 e 2017, as ações judiciais tiveram crescimento de 31,9%. Dessa forma, o ano de 2017 terminou com um total de 80 milhões de processos em tramitação” (ABR).

Editorias

Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); **Ciência/Tecnologia:** Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); **Lazer/Cultura:** Laura Lobato De Baptisti (lauralobato11.ll@gmail.com); **Livros:** Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioph.com.br); **TV:** Tony Auad (central-noticia@bol.com.br). **Revisão:** Sônia Souza.

Webmaster/IT: Ricardo Baboo; **Editoração Eletrônica:** Ricardo Souza e Walter Almeida. **Impressão:** LTJ Gráfica Ltda. **Serviço informativo:** Agências Estado, Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.

Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.

Jornal Empresas & Negócios Ltda

Administração, Publicidade e Redação: Rua Vergueiro, 2949 - 12º andar - cjs. 121 e 122 - Vila Mariana - Cep: 04101-300. Tel. 3043-4171 / 3106-4171 - E-mail: (netjen@netjen.com.br) - Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90 - JUCESP, Nire: 35218211731 (6/6/2003) - Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.