

Negociação: Ganhos mútuos

Objetivo

Chegar a um acordo em um processo de negociação onde ambos os lados saem satisfeitos. O resultado é um acordo de "ganha-ganha", mais duradouro, justo e capaz de preservar ou fortalecer o relacionamento entre as partes.

Preparação

Antes de iniciar a conversa com a outra parte, o líder ou facilitador deve:

1. Definir o objetivo

Tenha clareza sobre qual problema precisa ser resolvido..

2. Prepare os materiais

Reserve um quadro (físico ou digital) para anotar as ideias e tenha em mãos dados ou regras que ajudem a tomar decisões justas (como a Matriz Esforço x Impacto)

3. Alinhe a mentalidade

Avise aos participantes que o foco será encontrar uma solução boa para todos, e não uma disputa de quem ganha ou perde.

O que você vai precisar:

Quadro colaborativo
Modelo de Matriz

Tempo estimado

Preparação: 20 min.
Execução: 60 min.

Execução

Com todas pessoas relevantes para a negociação reunidas, inicie a conversa:

1. Descubra os motivos reais

Em vez de cada um defender apenas a sua vontade inicial, busquem entender as necessidades e preocupações por trás de cada pedido.

- Dica prática: Use a técnica dos "5 porquês". Pergunte "por que isso é importante?" sucessivas vezes até chegar à raiz do problema.

2. Crie soluções juntos:

Façam uma chuva de ideias (brainstorming) para listar o máximo de opções possíveis, sem julgamentos.

- Dica prática: O objetivo é criar soluções novas que atendam aos interesses de todos, aumentando as possibilidades de ganho.

3. Use critérios justos para decidir:

Para que o acordo seja justo, escolham a melhor solução com base em dados, no nível de esforço ou no impacto da decisão.

- Dica prática: Você pode usar uma matriz de Impacto x Esforço para visualizar qual ideia é mais interessante e fácil de realizar.

Negociação: Ganhos mútuos

Matriz Impacto x Esforço



O que essa prática fortalece?

Flexibilidade

Responsabilização