

**Temática: Demandas Extraordinárias**

**Prática: 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.

### **O que você vai precisar**

Matriz Esforço x Impacto.

### **Tempo estimado**

Preparação: 20 minutos.

Execução: 60 minutos.

### **Passo a passo**

**01. Foco nos interesses, não nas posições.** Ao invés de cada parte defender apenas sua posição inicial, a discussão deve focar na identificação dos interesses reais de cada lado, os motivos, necessidades e preocupações que estão por trás das posições declaradas. Para isso, é possível utilizar a técnica dos "5 Porquês" (perguntar cinco vezes "por quê?", após cada resposta), para chegar à raiz do que está sendo posto.

**02. Geração de opções.** As partes são estimuladas a fazer um *brainstorming* (geração de idéias) para criarem o máximo possível de alternativas, sem julgamentos prévios. O objetivo é encontrar soluções inovadoras que possam atender aos interesses de todas as pessoas, ampliando o "bolo", ao invés de apenas dividi-lo.

**03. Busca de critérios objetivos.** Para garantir que o acordo seja justo, as decisões são baseadas em critérios objetivos, como impacto da decisão, nível de esforço, dados ou princípios reconhecidos por todos. Isso evita que o resultado dependa apenas do poder de barganha de cada lado. Nesta etapa é possível utilizar uma Matriz de Impacto x Esforço para compreender qual alternativa é mais interessante para a questão aprofundada.

**O que essa prática fortalece?**

Flexibilidade e responsabilização.

# Negociação: Ganhos mútuos

Temática  
Demandas  
Extraordinárias

## Matriz Impacto x Esforço



O que essa prática fortalece?

Flexibilidade

Responsabilização