

**Resenha**  
**DAVID CORREIA DA SILVA – CICLO 3**  
**LIVRO – Como chegar ao sim.**

O livro começa como um todo mostrando uma visão do que é e como deve ser uma negociação para os autores e que negociadores em geral estão sempre tentando resolver conflitos com base nas suas próprias convicções. Os autores deixam claro que a maioria dos negociadores usando dois estilos diferentes que são: ser gentil ou firme. No primeiro caso sempre o negociador busca persuadir pela influência e compaixão. No segundo ele usa tática de intimidação. No método a qual eles desenvolveram em Harvard a negociação deve ser feita por base em princípios e métodos.

**Propostas:**

Os autores propõem que devemos que ter em uma negociação sempre esses 4 pontos em uma negociação:

- 1º Concentre-se nos interesses e não nas posições;
- 2º Separe as pessoas dos problemas;
- 3º Crie alternativas;
- 4º Avalie de maneira justa e clara.

Nesse primeiro ponto os autores demostram de maneira simples que antes de você negociar seus interesses você tem que saber o interesse do outro. Visto que isso é o principal motor a qual faz o outro lado está nessa negociação com você. Então nunca devemos presumir que o lado oposto quer sempre o mesmo que nós numa negociação. Porém por outro lado se nós concentrarmos nos interesses isso vai nos permitir conhecer os pontos em comum com aquela pessoa.

Como disse acima satisfazer interesses é o principal motivo para se estar em uma negociação e para isso é importante também saber preservar as relações. E por isso é tão importante saber separar as pessoas dos problemas. Então devemos separar os problemas essenciais do nível pessoal. Isso fará com que tenhamos um bom relacionamento mesmo tendo ideias e objetivos diferentes e fará com que a negociação seja melhor. Negociar e criar um fluxo de comunicação eficiente sobre um assunto. Então devemos saber fazer essa comunicação para que o fluxo atinja o objetivo e não agride o outro. Saber e praticar uma escuta ativa e essencial nesse ponto para que possa separar as pessoas dos problemas e assim evitar os conflitos.

Sempre que temos um impasse a ser tratado temos dificuldade em criar soluções criativas para resolução do problema. Muitas das vezes colocamos o ego e em primeiro lugar quando devemos ser altruístas na criação de soluções para as negociações. E os autores ensinam um método muito prático e que pode auxiliar na criação de cenários para resolução de problema que se baseia em criar primeiro a solução e depois decidir qual utilizar. E isso que vai fazer com que o negociador se diferencie dos demais esse vai ser o seu principal ativo. Criar soluções.

Porém não adianta criar muitas soluções para os problemas se o seu método de avaliação é baseado na sua vontade. Esse é o principal erro de quem está numa negociação pode cometer que é usar sua vontade como métrica de avaliação. Durante essa fase tudo deve estar claro e justo para ambos lados pois se com o passar do tempo um dos lados vai achar que foi

injustiçado ou enganado. Então devemos ser detalhistas e imparciais nos critérios utilizados melhor vão ser os parâmetros de avaliação e decisão que iremos construir.

**Conclusão:**

E um livro bastante prático e fácil leitura que traz conceitos básicos, fáceis de se aprender e possíveis de se aplicar em toda e qualquer situação de conflito. Provavelmente a maior dificuldade das pessoas em uma negociação e o aspecto emocional que se afloram durante o conflito. Então saber separar a emoção da razão, criar cenários e entender que o outro quer fazer com que tudo seja resolvido de maneira mais fácil. Até porque um bom acordo se baseia no mérito de se terem escolhido parâmetros justos para avaliar e decidir algo.