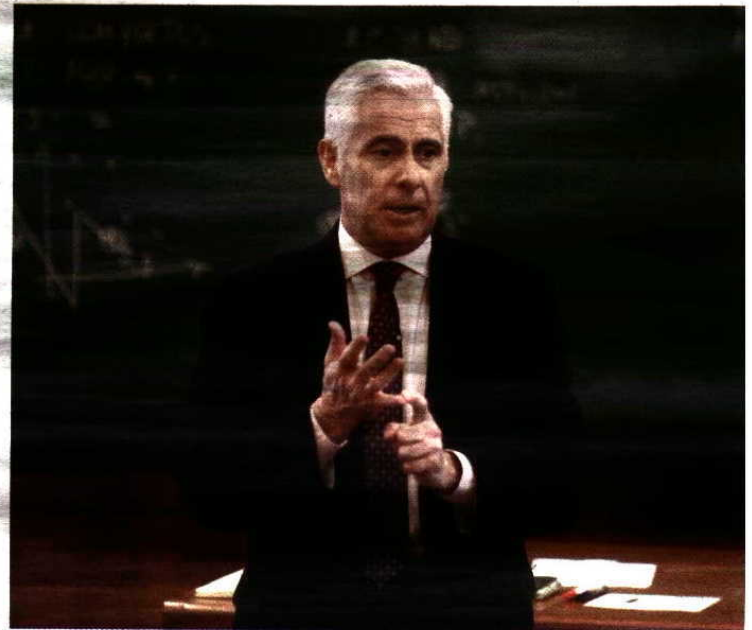
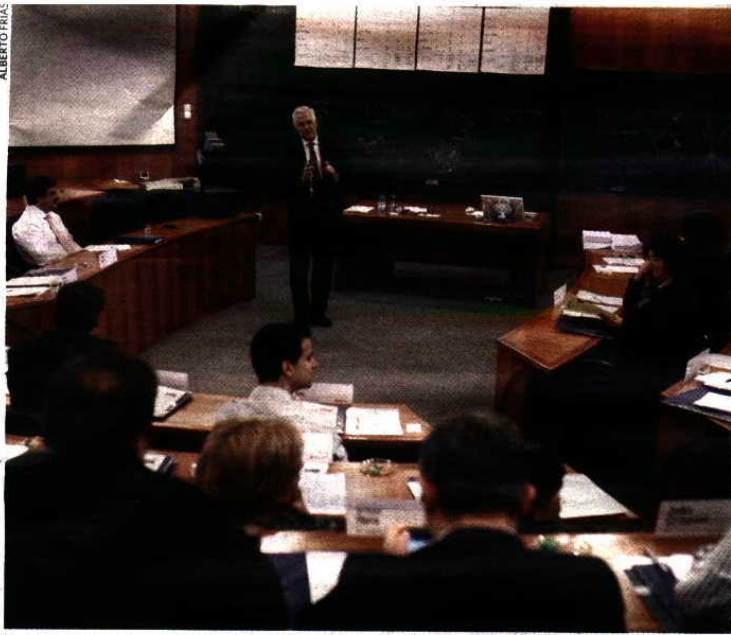




ID: 33927909

05-02-2011 | Emprego



Agustín Avilés reuniu no anfiteatro da AESE um conjunto de executivos para demonstrar o poder de uma boa estratégia negocial

A arte de bem negociar

Saber negociar é, nos dias de hoje, em conjuntura agreste, a chave para sobreviver profissionalmente. Na AESE, Agustín Avilés, um especialista nesta matéria, partilhou com um grupo de executivos de topo os princípios basilares do processo negocial

TEXTO MARISA ANTUNES

Será, porventura, uma das ferramentas mais essenciais nos dias que correm para manter a sobrevivência profissional. A arte de bem negociar esteve em foco esta semana na AESE – Escola de Direção e Negócios, com a presença de um especialista na matéria, Agustín Avilés, responsável por um seminário que é já um *best seller* na instituição, tal é a rapidez com que as inscrições ficam completas muito antes da data limite.

Diz o professor da AESE que passamos metade da nossa vida a negociar. Os exe-

cutivos que o digam: dos acordos que diariamente têm de firmar com fornecedores e clientes, passando pelo contacto com as instituições de crédito até à gestão de conflitos e questões laborais, são muitos e quase contínuos os momentos em que é necessário exercer de forma eficaz o poder negocial.

Daí a procura por este tipo de formação. No anfiteatro da AESE, em Lisboa, a perícia de conseguir chegar a consenso com diversos elementos faz-se a partir de discussão acalorada de um *case-study*. O método do caso, que faz parte de todos os processos formativos da AESE, também aqui é aplicado. Para este seminário, o desafio assentava na construção de um novo e maior porto em Sines. Os papéis foram distribuídos e em cada um dos grupos foram escolhidos representantes da empresa promotora, da autarquia, das entidades estatais envolvidas, dos sindicatos, entre outros intervenientes. Avançar ou não com a construção? Com que vantagens e desvantagens? Com que recursos? E que benefícios para os trabalhadores?

A partir da discussão do caso, os executivos podem analisar a sua própria postura, retirar ilações, mudar ou reforçar comportamentos. Porque nem sempre se tem uma capacidade inata para melhor chegar a consenso.

"A negociação é uma habilidade e as habilidades podem ser desenvolvidas.

Todos somos negociadores. Negociamos permanentemente mas, muitas das vezes, fazemos as coisas instintivamente e nem pensamos de que forma o estamos a fazer. A nossa capacidade de melhorar fica assim limitada. O que fazemos aqui é ajudar as pessoas a aprender a melhorar essa capacidade", realça Agustín Avilés, que volta a lecionar o seminário "Negociar com eficácia", entre os dias 13 e 15 de junho, no Porto.

Planificar a negociação é essencial. Confiar na espontaneidade, no improviso e na suposta capacidade inata para negociar está longe de ser o melhor método para conseguir bons resultados

Para o especialista, há algumas regras de ouro para conseguir ter sucesso no processo negocial: "É preciso preparar muito bem a negociação. Nós, os ibéricos, confiamos demasiado na nossa arte e planificamos pouco. Mas é preciso estudar bem a parte contrária. É preciso colocar-se no lugar do outro e tentar imaginar como pensa essa outra parte. É mais fácil chegar a acordo quando

queremos coisas diferentes. Se ambas as partes agem da mesma maneira e desejam o mesmo, é mais complicado chegar a consenso. Quando se pensa de forma diferente, pode-se trocar e pensar. E ser flexível, claro, é outro princípio basilare. É fundamental ser colaborante".

Subtileza é também outro grande atributo. Principalmente, agora, em tempos de recessão. "Nas crises, as margens de negociação são reduzidas. Por isso, a precisão e a subtileza são essenciais", acrescenta o professor.

Para os formandos, a experiência destes três dias não poderia ser mais proveitosa. "Foi uma inesquecível experiência que, de forma descontraída, porém assertiva e exigente, colocou à prova capacidades de negociação e somou técnicas ministradas. Os participantes, bem como aqueles com quem iremos no futuro negociar, saíram a ganhar", salientou o diretor-geral da Brandmeaning, Alexandre Varella Cid.

Para Guilhermina Gonçalves, secretária-geral da Score Investment, o seminário trouxe "um contributo importante na aplicação prática de conceitos e conhecimentos com os quais se lida diariamente, mas que não se aplica de forma correta para valorizar uma negociação real".

Uma apreensão de conceitos que poderá fazer a diferença para a escalada do sucesso profissional.