

## II Parte: Conheça algumas táticas em negociação...

**Quando não há nada a fazer:** entendo que a paciência é a habilidade mais importante para os negócios, assim como a sua ausência, o pior erro de negociação. Já vi muitas negociações estragarem em meio a uma grande confusão e até se romperem de vez, devido à falta de paciência. Porém não me recordo de que alguma negociação tenha chegado a um final infeliz, por ter havido uma boa dose de paciência calculada entre as partes.

Existem muitas formas de se definir paciência. Pode ser que ao forçar demais a solução de um item do negócio, o outro lado se afaste. Significa se afastar da negociação até que o outro lado se acalme. Contudo, uma coisa é certa: paciência não é não fazer nada.

A grande chave do problema está em reconhecer as situações nas quais não há nada a ser feito e fazê-lo da melhor maneira possível.

**Impasse:** imagino quantas negociações, dia a dia e em qualquer empresa, nunca se completam porque vendedor e comprador chegam a um impasse e não sabem como sair dele. Imagine quantos negócios são perdidos porque, ambos os lados agem teimosamente, sem a habilidade suficiente para encontrar uma tática de salvar aquela que para eles, mais parece uma contenda do que uma negociação.

Às vezes, o impasse está mais no campo pessoal do que do próprio negócio em si. Os dois lados não se toleram mais.

A solução é simples: substituir por um vendedor mais adequado. é como acontece no jogo de futebol. Se um jogador estiver sendo "marcado" pelo outro lado, o treinador põe outro atleta em seu lugar, geralmente um que joga de outro modo ou tem tipos diferentes de jogada.

**Nunca revele sua última carta:** Ou seja, toda a negociação envolve um valor mínimo para se completar uma transação. Não anuncie esse número. Se a negociação se desenrolar num clima hostil e seu oponente souber qual é a sua quantia decisiva, por que iria oferecer mais?

Numa situação de venda, em vez de revelar o seu valor mínimo, baseie sua negociação pelo valor máximo aceitável. A maioria das pessoas teme encarar a questão de quanto dinheiro estão ganhando. Se você for justo com as pessoas, elas acabarão por surpreendê-lo, pagando o que você merece.