

O que aprendemos?

Nesta aula você aprendeu:

- O problema da falta de empatia nas negociações.
- A verdade não existe, o que existe é um ponto de vista.

PROJEÇÃO

- Começar a responder rápido demais considerando que a resposta já é sabida
- Deixar de fazer perguntas, especialmente as abertas
- Considerar o seu ponto de vista como o único possível
- Causar problemas secundários por não ter dado devida atenção a questão inicial

IGNORAR AS RESTRIÇÕES EXTERNAS

- Entender quem mais são os influenciadores do acordo

NÃO OFERECER UMA SAÍDA HONROSA OU “SAVE FACE”

- Se a outra parte sentir que não está conseguindo de fato “negociar” pode se sentir humilhada
- É importante que seja fácil para o outro lado aceitar a sua proposta

PROBLEMA E SOLUÇÃO

PROJEÇÃO - Ver pelo ponto de vista do outro, fazer perguntas abertas, confirmar a origem da questão.

IGNORAR AS RESTRIÇÕES EXTERNAS - Entender para quem a outra parte precisará vender o acordo

NÃO OFERECER UMA SAÍDA HONROSA OU “SAVE FACE” - Pensar como a outra parte vai ficar no final da negociação