

## O que aprendemos?

Nesta aula você aprendeu:

- As principais falhas dos negociadores experientes

### FALHA NO CONTROLE DAS PRÓPRIAS EMOÇÕES

- O pior oponente que você encontrará em uma negociação é você mesmo.

### RAIVA

- Quando estamos tomados por alguma forte emoção nós reagimos
- Quanto mais forte nossa reação maior a chance de nos arrependermos depois
- A vontade da reparação pode nos levar a tomar decisões que não correspondem aos nossos interesses

### DESCONSIDERAR O "SETTING" (ambiente)

- A organização do ambiente comunica status, poder e hierarquia
- O que é dito precisa combinar com o que está sendo comunicado não verbalmente

### CELEBRAR e TRIUNFAR

- A outra parte pode temer ter deixado algo na “mesa” de negociação
- Vontade da outra parte voltar atrás ou dificultar algum outro ponto
- Dificuldade na finalização do acordo

### PROBLEMA E SOLUÇÃO

### RAIVA

- Respirar fundo e ocupar o papel de advogado de si mesmo

### DESCONSIDERAR O "SETTING" (ambiente)

- Planejar para que o setting reflita a imagem que você deseja passar

### CELEBRAR e TRIUNFAR

- Ir para algum lugar reservado e comemorar em silêncio