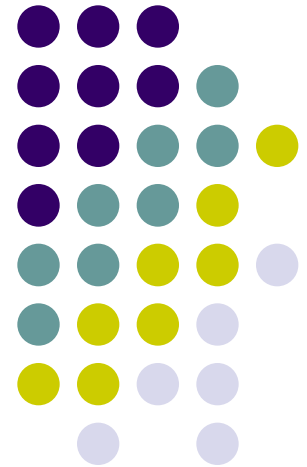


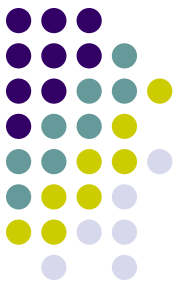
Estratégias e Táticas Negociais

Comunicação e Negociação
ISEG, 2013-2014



Estratégias e Táticas Negociais

1. Competitivas/distributivas



1. obter um acordo final próximo do ponto de resistência do oponente (ex.^o comprar por um preço muito próximo do limite abaixo do qual o vendedor não aceitaria o negocio)
2. aumentar a amplitude positiva da negociação induzindo o oponente a baixar o seu ponto de resistência (ex.^o convencê-lo de que o preço proposto é irrealizável)
3. transformar uma amplitude negativa em positiva, impelindo o oponente a baixar o seu ponto de resistência
4. aliciar o oponente levando-o a crer que um determinado resultado é o melhor que ele pode alcançar

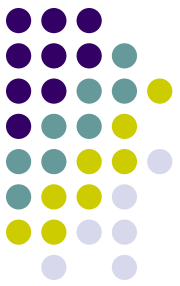


Exemplos de táticas competitivas

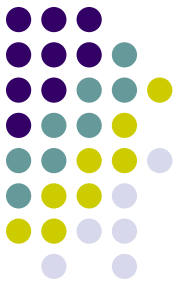
1. Tática da lisonja
2. Táticas de persuasão (fonte, mensagem, canal e destinatário)
3. Promessas e ameaças
4. Tática do “espantalho” (*bogey*)
5. Tática do gelo (*snow job*)
6. Ataques pessoais e intimidações
7. Escalada de exigências
8. (...)
9. Decisões irreversíveis

Estratégias e Táticas Negociais

2. Integrativas



- * predisposição das partes para aceitar soluções conjuntas mutuamente satisfatórias.
- * existência de objectivos comuns
- * convicção de que são capazes de trabalhar conjuntamente para satisfazer tais objectivos
- * disposição para comunicar de forma franca e aberta sobre as suas preferências, alternativas, opções (escutam-se activamente, fornecem informação verdadeira, trocam ideias acerca de possíveis soluções)
- * Enfatizam os pontos de convergência e minimizam as diferenças
- * Velam pela busca de soluções que satisfaçam as necessidades e objectivos mútuos.



Exemplos de táticas integrativas

1. Expansão de recursos (*expand the pie*)
2. Compatibilização de prioridades (*logroll*)
3. Compensação não específica (*nonspecific compensation*)
4. Redução de custos (*cut the costs for compliance*)
5. Alternativa super-ordenada (*find a bridge solution*)