

Estilos Afável e Áspero

Problema Barganha Posicional: que estilo você adotaria?		Solução Mude o jogo: Negocie os méritos
<p>Afável Os participantes são amigos A meta é o acordo</p> <p>Faça concessões para cultivar o relacionamento</p> <p>Seja afável com as pessoas e com o problema Confie nos outros</p> <p>Mude facilmente de posição Faça ofertas</p> <p>Revele seu piso mínimo</p> <p>Aceite perdas unilaterais para chegar em um acordo Busque apenas uma resposta; a que eles aceitaram</p> <p>Insista no acordo</p> <p>Tente evitar as disputas de vontades Ceda à pressão</p>	<p>Áspero Os participantes são adversários A meta é a vitória</p> <p>Exija concessões como condição do relacionamento</p> <p>Seja áspero com o problema e as pessoas Desconfie dos outros</p> <p>Aferre-se a sua posição Faça ameaças</p> <p>Iluda quanto a seu piso mínimo</p> <p>Exija vantagens unilaterais como preço do acordo Busque apenas uma resposta: a que você aceitará</p> <p>Insista em sua posição</p> <p>Tente vencer as disputas de vontade Exerça pressão</p>	<p>Baseado em Princípios Os participantes são solucionadores de problemas A meta é um resultado sensato, atingido de maneira eficiente e amigável</p> <p>Separe as pessoas do problema Seja afável com as pessoas e áspero com o problema</p> <p>Proceda independentemente da confiança</p> <p>Concentre-se nos interesses, e não nas posições Explore os interesses Evite ter um piso mínimo</p> <p>Invente opções de benefícios mútuos Desenvolva opções múltiplas dentre as quais escolher; decida depois</p> <p>Insista em critérios objetivos Tente chegar a um resultado baseado em padrões independentes da vontade</p> <p>Raciocine e permaneça aberto à razão</p> <p>Ceda a princípios, e não a pressões</p>

Fonte: FISCHER, Roger. URY, William. PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim:** negociação de acordo sem concessões. Tradução Vera Ribeiro e Ana Luiza Borges, 2 ed. revista e ampliada. Rio de Janeiro: Imago, 2005.

