



Como chegar ao sim em 5 passos, segundo William Ury

Renomado autor e palestrante de sucesso, [William Ury](#) é escalado para tratar de negociações internacionais importantes, como acordos de paz entre palestinos e Israelenses.

Chegou a ser contratado por Abílio Diniz para ajudá-lo a negociar sua saída do Grupo Cassino.

Nesse post, você vai conhecer de forma bem objetiva e didática os principais pontos de seu best seller de negociação “Como Chegar ao Sim”.

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na

íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários □

Antes de ver as dicas do livro “Como chegar ao sim” e suas [técnicas de negociação](#), assista a esta palestra de 8 minutos ministrada pelo próprio autor, William Ury:

5 etapas da negociação segundo o livro “Como Chegar ao Sim”, de William Ury.

Etapa 1- Não reaja, suba à galeria

Por que ficamos tensos durante uma negociação?

Isso acontece porque o outro lado costuma ter uma postura dura, inflexível, intimidadora, que busca o conflito. Ele se torna um oponente, infelizmente.

Mas deixar-se levar por esse comportamento e perder a estabilidade emocional e o foco em seus objetivos não vai ajudar em nada.

Você é quem decide se vai encarar um conflito ou ter autocontrole e tomar as rédeas da negociação.

Veja como reagir da forma concreta a esse clima de confronto.

3 reações (erradas) à forte pressão do oponente

Muitas vezes, ao perder o controle emocional, o negociador reage de uma dessas três formas, todas elas negativas:

1. Revidar: ao revidar com um ataque, você tornará o clima da reunião mais hostil. Na verdade, você se deixou controlar pelo ambiente e perdeu o foco nos objetivos

que pretendia alcançar na reunião.

2. Ceder: um negociador muito compreensivo, que evita conflitos, acaba aceitando concessões que não deveria. O oponente se torna protagonista e faz prevalecer seu ponto de vista.
3. Romper: ao ser atacado pelo oponente, você se sente intimidado ou explorado e rompe as negociações, que fracassam por falta de tato e compreensão.

Como evitar que isso aconteça?

“Subir à galeria” significa dar um tempo para pensar, procurar uma posição mais privilegiada para observar a situação e entender seu oponente e suas [estratégias de negociação](#).

Evite as três reações citadas e trabalhe seu autocontrole. Sem isso, não tem como chegar ao sim.

Busque entender o que leva o oponente a ter esse comportamento, ouça-o atentamente. Lembre-se que ele também tem dúvidas e receios.

Foque em buscar a Melhor Alternativa Para um Acordo Negociável, a MAPAN.

Neste artigo de nosso blog, você vai saber mais detalhes sobre a MAPAN e outras técnicas de negociação: [As 5 regras da arte da negociação que você precisa conhecer](#)

Veja também esta apresentação de slides cheia de dicas:

[Dicas para vencer negociações relutantes](#) from [Agendor](#)

Etapa 2 – Desarme seus oponentes, passe para o lado deles

Ao ouvir seu oponente, concorde com os pontos de interesse comum.

Nunca o interrompa. Quando ela falar algo desfavorável a você, apenas anote.

Tente criar um clima de parceria com o oponente.

Para isso, use as seguintes técnicas de negociação:

- Estude o estado emocional do oponente. Se ele estiver exaltado ou reativo, tente restabelecer a serenidade.
- Saiba ouvir. Ao perceber que o que ele fala é levado em conta, se estabelece um clima de reciprocidade
- Peça desculpas. Caso cometa um erro de interpretação ou de comportamento, demonstre que está disposto a cooperar e voltar atrás.
- Reconheça a autoridade e competência do oponente. Deixe claro que você respeita sua opinião com a de um especialista.

Etapa 3 – Mude o jogo. Não rejeite, reformule

Hora de alinhar os pontos em que não houve consenso, pois você já concordou com o que era de interesse comum.

Para isso, “aceite” a posição do adversário, mas mude o ângulo para uma posição mais favorável para você.

Nessa hora, não tem como chegar ao sim sem usar algumas táticas de negociação específicas:

- Enfatize os pontos em comum que já foram acordados.
- Seja rígido com aquilo que não pode ceder, mas haja de forma afável e educada.
- Evidencie com fatos e dados o porquê de não poder ceder nesses pontos, isso dará mais credibilidade aos seus argumentos.
- Seja firme ao defender seus interesses, mas sem

- contradizer os interesses do outro.
- Quando uma ideia for rejeitada, pergunte o motivo para seu oponente.
 - Escute seu oponente com empatia e caso seja atacado, reformule essa posição, atacando o PROBLEMA e não a PESSOA
 - Não faça propostas ou afirmações, use perguntas para acharem critérios comuns para tomada de decisão em conjunto.
 - Tente identificar pontos que têm baixo custo para você, mas representam uma grande vantagem para ele.
 - Peça e aceite críticas e sugestões, mas não ceda onde não for viável!



Etapa 4 – Facilite o sim. Construa uma ponte duradoura

Com a maior parte das questões alinhadas, é hora de fechar o acordo concretamente.

Mesmo nessa hora, questões relativas ao [estilo de negociação](#) e a personalidade do oponente podem levar a um impasse.

Por isso, mostre, mais uma vez, todos os progressos alcançados e reative todos os pontos favoráveis a ele que foram conquistados.

Deixo-o sentir que a negociação seguiu o caminho que ele queria e que a iniciativa da proposta foi dele.

Etapa 5 – Dificulte o não. Faça-os caírem em si, não de joelhos

A última etapa da negociação, segundo o livro “Como Chegar ao Sim”, de William Ury, corresponde evitar o não, mostrando que dizer sim não é uma derrota, mas o reconhecimento de que o

acordo é bom para ambos.

Caso o oponente continue relutante, pergunte a ele se tem outra ideia de como ambos podem atender a seus interesses, sem que ninguém saia prejudicado.

Mostre a ele as consequências negativas de continuarem protelando a decisão final e apresente sua MAPAN.

Deixe claro que se não for possível chegar nesse acordo, você terá que seguir outro rumo, mas que sua convicção sincera é que aquela é a melhor alternativa para ambas as partes.

A escolha será dele, não pressione.

Dessa forma, ambos se sentirão vitoriosos e a possibilidade da MAPAN ser aceita é muito maior.

Que acha, são boas dicas de como chegar ao sim em uma negociação?

Assista a esta entrevista de William Ury e conheça ainda mais sobre sua maneira de pensar e agir:

Veja mais dicas de negociação baixando nosso e-book gratuito: [Guia – Negociações de Sucesso](#)