



TÁTICA	DESCRIÇÃO	BENEFÍCIOS	RISCOS	ANTÍDOTOS
PEGAR OU LARGAR	O Negociador diz "esta é minha oferta final" ou "a decisão agora é sua", não posso ceder mais, se você quiser é deste jeito" ou "se não estiver satisfeito procure outro".	Apressar o fechamento da negociação. Forçar o outro a vencer a hesitação.	Provocar hostilidade, na medida que ninguém gosta de ser ameaçado com um ultimato.	Largar para ver o que acontece. Pegar, mas mudando a natureza do pacote proposto. Passar por cima, ignorando a tática.
O BLEFE DA FALTA DE AUTONOMIA	Quando o acordo está quase sendo fechado, o negociador diz: "tenho de levar esta decisão para a aprovação do meu superior". Comumente, isto leva a outra rodada de negociações na qual o outro lado pede mais concessões.	Esfriar o oponente. Ganhar tempo para rever os argumentos, objeções e ganhos para ambas as partes. Forçar o oponente a reduzir seus quereres de forma a conseguir concluir a negociação dentro do nível de autonomia do interlocutor.	Desqualificar o negociador para futuras negociações.	Verificar, antes de iniciar a negociação, se a pessoa que está negociando tem autoridade para decidir as questões em pauta. Caso contrário, procure negociar diretamente com quem decide. Se isso não for possível, deixe alguma folga em sua oferta, prevendo outra rodada. Deixar claro que, enquanto o outro submete a decisão para seu superior, você também vai analisar a negociação, podendo propor algumas mudanças.
SALAME	O negociador avança pouco a pouco, obtendo ganhos fatiados. Uma vez conquistado um ganho, parte para o próximo.	Vencer resistências. Criar uma situação, tal que o ganho seguinte possa ser obtido quase que automaticamente.	Prolongar a negociação a ponto do interlocutor resolver encerrá-la, enumerando o número de ganhos já ofertados.	Associar todo ganho ofertado a restrições e exclusões detalhadas.
FATO CONSUMADO	O sujeito primeiro cria o fato para depois se dispor a negociar.	Iniciar a negociação em posição de vantagem.	Os atos são percebidos como provocação e sinal de intransigência, que poderão ser respondidos mediante retaliação ou sabotagem.	Denunciar a manobra. Recusar-se a negociar a menos que o outro volte atrás.



TÁTICA	DESCRIÇÃO	BENEFÍCIOS	RISCOS	ANTÍDOTOS
O BLEFE DA DECISÃO APROVADA	O negociador apresenta uma decisão "previamente sacramentada" ou com a qual já se comprometeu.	Reduzir ou eliminar o poder de barganha do outro e forçá-lo a acatar a decisão.	Os riscos são parecidos com os verificados no fato consumado, uma vez que não sugerem interesse em negociar.	Demonstrar a ineficácia dessa atitude, que não leva em consideração a necessidade de comprometimento e do engajamento de todos para a implementação da decisão.
E SE...	O negociador faz perguntas acerca do comportamento do outro em condições hipotéticas diferentes das que estão em pauta.	Conhecer melhor os limites da pessoa com quem está negociando e também o nível de flexibilidade dela. Obter mais informações.	Se o outro entrar nesse jogo, e devolver na mesma moeda, corre-se o risco da negociação se transformar num exercício mental versando unicamente sobre hipóteses e perdendo a vinculação com o real.	Pense bem antes de responder. Elabore suas respostas, tomando cuidado para não revelar informações que possam comprometer a sua estratégia.
O SUSTO	É uma reação negativa, quase sempre exagerada, expressando espanto frente uma proposta inaceitável.	Ajuda a marcar os limites na negociação. Evitar que a outra parte abuse.	Se a proposta for realista e séria, você poderá ofender a pessoa com quem está negociando ou dará a impressão que você está fazendo teatro, o que tira sua credibilidade.	Descontrair o ambiente, encerrando o susto do outro com uma brincadeira e retomar a negociação do mesmo ponto, reforçando a proposta de forma séria. Explique o que você conhece sobre essa técnica, deixando claro que você percebeu a manobra.
O SILÊNCIO	Consiste em você se calar e deixar a cargo da outra pessoa a tarefa de preencher o vazio, dando o próximo passo. Essa ação deve ser acompanhada de um olhar fixo e tranquilo.	Administrar bem o silêncio é poder. O silêncio passa a ideia de que você já disse tudo e que as condições são essas mesmo. Cabe ao outro decidir...ou argumentar. Aí, por ansiedade, ele poderá fazer concessões ou revelar informações importantes.	O outro poderá também usar bem essa tática, criando uma situação de "braço-de-ferro". A tensão poderá aumentar e você acaba caindo na própria armadilha, revertendo à situação.	Pedir para o outro esclarecer determinados detalhes que você não entendeu - mesmo que tudo esteja muito claro. Responder com base em coisas que o outro não disse e nem propôs, obrigando ao interlocutor retomar o assunto e expor novamente a sua proposta. Isso tira o impacto pretendido - cuidado com a artificialidade.



TÁTICA	DESCRIÇÃO	BENEFÍCIOS	RISCOS	ANTÍDOTOS
A DUPLA: SUJEITO BOM X SUJEITO MAU	Dois negociadores atuam. Um faz o gênero intransigente, mal humorado, linha dura. O outro faz o tipo articulador, compreensivo.	O “bom sujeito” tende a ganhar a confiança do interlocutor e facilitar as tratativas.	É uma tática muito conhecida. Filmes policiais mostram muito este esquema. Se o interlocutor percebe a manobra, os dois perdem a credibilidade.	Também negocie em dupla. Deixe claro que você está percebendo a manobra e mostre indignação. Ignore. Não deixe o “bonzinho” se aproximar e exija negociar com uma pessoa: aquele que tem poder de decisão.
O BOI DE PIRANHA	Significa lançar pistas falsas: você dá a entender que a prioridade está numa determinada direção, para desviar a atenção do outro das concessões que efetivamente você está querendo.	É eficaz quando se lida com negociadores imaturos, competitivos e metidos a espertos. Também é utilizada para confundir, em negociações pautadas por muitos itens.	Em negociações focadas no modelo ganha-ganha, essa manobra tende a gerar perda de tempo e abala o clima de confiança.	Se perceber a manobra, ignore o assunto. Explícite que o que o outro está propondo não é prioritário e está desviando do foco. Se notar que está sendo utilizada para criar confusão, em meio a um emaranhado de itens, adote uma cautela. Organize os assuntos e trate-os separadamente.
A ISCA	Trata-se de uma oferta tremendamente convidativa, que logo em seguida é retirada por algum motivo de força maior que a inviabiliza.	O objetivo é atrair atenção, vender uma imagem de que o outro está lidando com um negociador fácil e receptivo, gerando um clima otimista.	É um macete clássico dos antigos mercadores persas. Quando se nota que é apenas uma manobra, a reação do outro é de extrema irritação.	Demonstre indiferença para com a proposta sedutora e dirija a atenção para questões relacionadas com outras prioridades. Denuncie a manobra e mostre sua indignação. Ameace encerrar a negociação.
A COMPREENSÃO	Consiste em se propor uma troca compensatória a uma determinada concessão.	O espírito desta tática é: “se é inevitável ceder, obtenha alguma coisa em troca”. É vista como a mais honesta das Táticas de Negociação. Ela incentiva o clima de conciliação.	É preciso evitar avaliações desbalanceadas entre os itens compensados. Pense bem antes de propor ou aceitar a proposta. Deve-se evitar decisões precipitadas.	Ouçã a proposta. Antes de aceitar, faça perguntas sobre o item proposto. Hesite. Pesquise o limite do outro.