

Aula 13 – A Linguagem da Negociação: Propostas e Contrapropostas

Você já sentiu um frio na espinha ao precisar pedir um prazo maior para um projeto, discutir um reajuste com um cliente ou até mesmo combinar as tarefas de um trabalho em grupo na faculdade? Muitas vezes, encaramos esses momentos como confrontos, uma espécie de cabo de guerra onde alguém tem que perder para o outro ganhar. A verdade, porém, é que a negociação não é uma batalha, mas uma dança. É a habilidade de transformar interesses divergentes em um acordo mutuamente benéfico, e a linguagem que usamos é a música que guia nossos passos.

Nesta aula, vamos desmistificar a negociação. Você não vai apenas aprender uma lista de frases prontas, mas sim entender a psicologia por trás das propostas e contrapropostas. Ao final destes 90 minutos, você será capaz de iniciar uma negociação com confiança, apresentar suas ideias de forma clara e persuasiva, responder a uma oferta sem parecer defensivo e, mais importante, conduzir a conversa para um acordo inteligente. Mapearemos juntos as fases de uma negociação, aprenderemos a fazer ofertas que abrem portas e a apresentar contrapropostas que mantêm a conversa produtiva.

Pense nesta aula como um upgrade nas suas *soft skills*, uma competência essencial tanto para garantir um bom desempenho em um concurso de títulos quanto para se destacar no ambiente de trabalho moderno, onde a colaboração é a moeda mais valiosa. Vamos começar a construir pontes, em vez de muros, usando o poder das palavras. O primeiro passo é entender o terreno onde essa dança acontece.

O Mapa da Negociação: As Quatro Fases Essenciais

Toda negociação bem-sucedida, seja para decidir onde a equipe vai almoçar ou para fechar um contrato multimilionário, segue um roteiro invisível. Tentar negociar sem conhecer essas fases é como tentar montar um móvel complexo sem o manual de instruções: você pode até conseguir, mas as chances de sobrar um parafuso importante (ou de o resultado ser instável) são enormes. A frustração e a sensação de "fui enganado" geralmente nascem da pressa de pular etapas, indo direto para o preço sem antes entender o valor.

Imagine que negociar é como construir uma ponte. A primeira fase é a **Preparação**, que corresponde ao trabalho do arquiteto: você estuda o terreno (o contexto), entende as necessidades de ambos os lados do rio (os interesses das partes) e desenha uma planta detalhada (sua estratégia, seus limites e seus objetivos). Muitos acreditam que a negociação começa na mesa, mas os negociadores mais eficazes afirmam que 80% do sucesso é determinado antes mesmo de a primeira palavra ser dita. Nesta fase, você se pergunta: *O que eu realmente quero? O que a outra parte provavelmente quer? Qual é a minha alternativa se não chegarmos a um acordo?*

Isso nos leva à segunda fase, a **Abertura** (*Opening*). É o momento de apresentar suas intenções iniciais. Continuando nossa analogia da ponte, esta é a cerimônia de lançamento da pedra fundamental. Não se trata de apresentar sua proposta final, mas de estabelecer um tom colaborativo e expressar seus objetivos de forma ampla. Por exemplo, em uma negociação de projeto, você poderia começar dizendo: *"Our main goal here is to find a timeline that ensures a high-quality delivery without overburdening the team. What are your initial thoughts?"*. Essa abordagem convida ao diálogo, em vez de impor uma condição.

Da Conversa à Barganha: Explorando e Concluindo

01

Exploração e Barganha

As propostas e contrapropostas são como vigas de aço que vão e voltam, sendo ajustadas até se encaixarem perfeitamente

03

Criar Soluções

Desenvolver alternativas criativas que atendam aos interesses de ambas as partes

02

Descobrir Interesses

Ouvir ativamente para descobrir os interesses ocultos da outra parte, não apenas suas posições

04

Fechamento

Formalizar o acordo e confirmar todos os pontos para evitar mal-entendidos

Após a abertura, entramos na terceira e mais interativa fase: a **Exploração e Barganha** (*Bargaining*). Aqui, a construção da ponte realmente começa. As propostas e contrapropostas são como as vigas de aço que vão e voltam, sendo ajustadas até se encaixarem perfeitamente. É um processo de troca de informações e concessões. O erro mais comum é focar apenas na sua própria margem, no seu "desconto". A verdadeira habilidade está em ouvir ativamente para descobrir os interesses ocultos da outra parte.

❏ **O Iceberg da Negociação:** A posição da outra pessoa (o que ela diz que quer, como "preciso de um desconto de 15%") é apenas a ponta visível. O interesse real (o "porquê" ela quer isso, como "meu orçamento para este trimestre foi cortado") está submerso.

Pense nisso como um iceberg. A posição da outra pessoa (o que ela diz que quer, como "preciso de um desconto de 15%") é apenas a ponta visível. O interesse real (o "porquê" ela quer isso, como "meu orçamento para este trimestre foi cortado") está submerso. Um negociador habilidoso faz perguntas para explorar essa parte invisível: *"Could you help me understand what makes the 15% mark so important for you at this moment?"*. Entender o "porquê" permite criar soluções criativas que talvez não envolvam apenas o preço. Talvez você não possa dar 15%, mas pode oferecer um prazo de pagamento maior, que resolve o problema de fluxo de caixa dela.

Finalmente, chegamos à quarta fase: o **Fechamento** (*Closing*). É quando as peças se encaixam e a ponte é concluída. Este é o momento de formalizar o que foi acordado para garantir que não haja mal-entendidos. Uma frase-chave aqui é: *"So, just to confirm, we've agreed on X, Y, and Z. Is that correct?"*. Após o acordo verbal, especialmente em contextos digitais como uma videoconferência, é uma prática de excelência enviar um e-mail de resumo. Esse simples ato solidifica o acordo e projeta uma imagem de profissionalismo e organização, evitando futuras dores de cabeça.

A Primeira Carta na Mesa: Como Fazer Propostas (Making Proposals)

Agora que entendemos o mapa, vamos focar no movimento inicial: a proposta. Fazer a primeira proposta pode parecer intimidante. É como ser o primeiro a pisar na pista de dança. Você define o ritmo e o tom da música. Uma proposta não é um ultimato; é um convite para a conversa. Ela precisa ser firme o suficiente para mostrar que você fez sua lição de casa, mas flexível o suficiente para dar espaço à outra parte.

Pense em uma proposta como a abertura de um chef em um programa de culinária. Ele não joga os ingredientes na bancada de qualquer jeito. Ele os apresenta de forma organizada, explicando a visão por trás do prato. Da mesma forma, ao fazer uma proposta de negócios, você não diz apenas "Queremos pagar \$10.000". Você contextualiza. Por exemplo, ao negociar um contrato de software, você poderia dizer: *"Based on our understanding of your needs for improved data security and workflow automation, we propose a partnership starting with our Premium package at a rate of \$10,000 per year."*



- 📄 **Estrutura Poderosa:** Contexto + Proposta. Mostre que sua proposta não é arbitrária, mas uma solução pensada para o problema deles.

Essa estrutura (contexto + proposta) é poderosa. Ela mostra que sua proposta não é arbitrária, mas sim uma solução pensada para o problema deles. Perceba que o uso de palavras como *"propose"* (propomos) ou frases como *"we were thinking of..."* (estávamos pensando em...) e *"our initial thought is..."* (nossa ideia inicial é...) soam muito mais colaborativas do que *"we want..."* (nós queremos...). É uma linguagem que abre a porta, em vez de fechá-la.

A Diferença Sutil: Proposta vs. Oferta (Proposal vs. Offer)

Na linguagem do dia a dia, usamos "proposta" e "oferta" quase como sinônimos. No entanto, no universo da negociação, elas têm "temperaturas" diferentes. Entender essa nuance pode mudar a dinâmica da conversa. Uma **proposta** (*proposal*) é, como vimos, um ponto de partida, um convite à discussão. Ela é mais ampla e flexível. É como dizer: "Que tal viajarmos para a praia neste feriado?". É uma ideia geral, e os detalhes (qual praia, qual hotel, por quantos dias) ainda estão abertos para debate.

Proposta (Proposal)

Natureza: Ponto de partida flexível

Exemplo: "Que tal viajarmos para a praia?"

Linguagem: "We propose...", "What if we...?"

Oferta (Offer)

Natureza: Termos específicos e condicionais

Exemplo: "Praia do Rosa, Hotel X, 3 noites, até amanhã"

Linguagem: "We can offer...", "The final offer is..."

Uma **oferta** (*offer*), por outro lado, é muito mais concreta e condicional. Ela geralmente contém termos específicos e pode ter um prazo de validade. É o equivalente a dizer: "Eu posso te levar para a Praia do Rosa, ficaremos no Hotel X por 3 noites, dividindo a gasolina, se você me responder até amanhã". Uma oferta sinaliza que você está mais próximo de uma decisão final. Em inglês, ela é frequentemente introduzida por frases como "*We can offer you...*" (Podemos lhe oferecer...) ou "*Here is a firm offer: ...*" (Aqui está uma oferta firme: ...).

Conhecer essa diferença permite que você calibre sua linguagem. Se você ainda está na fase de exploração, use a linguagem das propostas para manter a conversa fluida. Se você já discutiu os detalhes e quer levar a negociação para o fechamento, você pode apresentar uma oferta firme. Por exemplo, após discutir as necessidades de um cliente, você pode dizer: "*Okay, having discussed your requirements, **we can offer you a 10% discount if you sign the contract this week.***" Isso cria um senso de urgência e clareza sobre os próximos passos.

Característica	Proposal (Proposta)	Offer (Oferta)
Intenção	Iniciar ou guiar uma discussão	Apresentar termos para aceitação
Flexibilidade	Alta (aberta a modificações)	Baixa (termos mais definidos)
Linguagem Típica	"We propose...", "What if we...?"	"We can offer...", "The final offer is..."
Momento Ideal	Fases de Abertura e Exploração	Próximo à Fase de Fechamento

O Jogo de Cintura: Apresentando Contrapropostas (Counter-proposals)

Raramente a primeira proposta é aceita de imediato. E isso é ótimo! Quando a outra parte apresenta uma proposta, a bola está com você. A sua reação define o futuro da negociação. A resposta instintiva de muitos é focar no "não". "Não, esse preço é muito alto". "Não, esse prazo é impossível". Essa abordagem, no entanto, cria um muro. Uma contraproposta, por outro lado, é a arte de dizer "não" enquanto se constrói uma nova ponte.

📌 **Analogia do Jiu-Jitsu:** Você não usa força bruta para se opor ao movimento do seu oponente; você usa a energia dele para redirecioná-lo a seu favor.

Pense em uma contraproposta como um movimento de Jiu-Jitsu. Você não usa a força bruta para se opor ao movimento do seu oponente; você usa a energia dele para redirecioná-lo a seu favor. Quando você ouve uma proposta que não lhe agrada, o primeiro passo é reconhecer o lado positivo ou a validade do que foi dito. Isso desarma a defensividade. Frases como *"I appreciate the offer, and I see where you're coming from..."* (Agradeço a oferta e entendo seu ponto de vista...) ou *"That's an interesting starting point..."* (É um ponto de partida interessante...) são perfeitas para isso.

Só depois de validar o outro lado, você introduz a sua perspectiva. A estrutura é: **Agradecer/Validar + Conectar com a sua necessidade + Apresentar a alternativa**. Por exemplo, se um fornecedor propõe uma entrega em 30 dias, mas você precisa em 15, em vez de dizer *"That's too late"*, você poderia dizer: *"Thank you for the detailed proposal. The delivery in 30 days is a challenge for us, as our production schedule is quite tight. **What would be the possibility of shortening that to 15 days? Alternatively, could we perhaps split the delivery?**"* Essa abordagem transforma uma potencial discordância em uma sessão de resolução de problemas conjunta.

A Anatomia de uma Contraproposta Eficaz

Uma contraproposta bem-sucedida não é apenas uma versão ligeiramente alterada da proposta original. Ela deve ser estratégica. Ela mostra que você está engajado, que tem seus próprios limites e prioridades, mas que, acima de tudo, está comprometido em encontrar uma solução. É um sinal de força e colaboração, não de fraqueza.

A chave é ser específico e justificar sua posição, conectando-a a um interesse legítimo. Compare estas duas respostas a uma proposta de preço de \$5.000:

✗ Contraproposta Fraca

"That's too expensive. Can you do \$4,000?"

(Isso é muito caro. Você pode fazer por \$4.000?)

- Usa linguagem subjetiva ("caro")
- Não oferece justificativa
- Soa como exigência

✓ Contraproposta Forte

*"I appreciate you putting this quote together. The \$5,000 figure is currently a bit beyond our allocated budget for this quarter. **However, if we could get closer to the \$4,200 mark, I'm confident I can get immediate approval.**"*

- Valida o esforço da outra parte
- Apresenta razão concreta
- Oferece incentivo claro

A segunda versão é infinitamente mais poderosa. Ela evita a palavra "caro", que é subjetiva, e a substitui por uma razão concreta ("nosso orçamento alocado"). Além disso, ela oferece um incentivo claro ("aprovação imediata"), transformando a contraproposta em uma oportunidade para a outra parte fechar o negócio rapidamente. É uma troca, não uma exigência. Isso nos leva diretamente ao coração da negociação: a busca pelo meio-termo.

A Dança Final: Linguagem para Barganhar e Buscar um Acordo

Chegamos ao clímax da negociação. Propostas e contrapropostas foram trocadas, e agora os dois lados estão próximos, mas ainda não chegaram a um consenso. Este é o momento da barganha e do compromisso (*bargaining and reaching a compromise*). Muitas pessoas confundem barganhar com pechinchar agressivamente, mas a abordagem mais eficaz é a da troca condicional. É a linguagem do "se... então...".



Troca Condicional

Ofereça uma concessão vinculada a uma contrapartida



Linguagem "Se... Então..."

Use estruturas condicionais para criar valor mútuo



Acordo Inteligente

Chegue a soluções onde ambos sentem que ganharam

Pense nisso como um jogo de cartas. Você não joga todas as suas cartas de uma vez. Você joga uma e espera a jogada do outro. A linguagem condicional permite que você ofereça uma concessão sem entregá-la de graça. Você a vincula a uma contrapartida da outra parte. Isso é feito com frases como:

- **"If you can agree to... , then we could consider..."** (Se você concordar com..., então poderíamos considerar...)
- **"We might be able to... provided that..."** (Talvez possamos... desde que...)
- **"Would you be willing to... if we...?"** (Você estaria disposto a... se nós...?)

Exemplo Prático: Em uma negociação salarial, em vez de apenas pedir mais, você pode dizer: *"I understand the current offer is at the top of the range. If I were to take on the additional responsibility of managing the new intern program, would you be willing to reconsider the base salary?"*

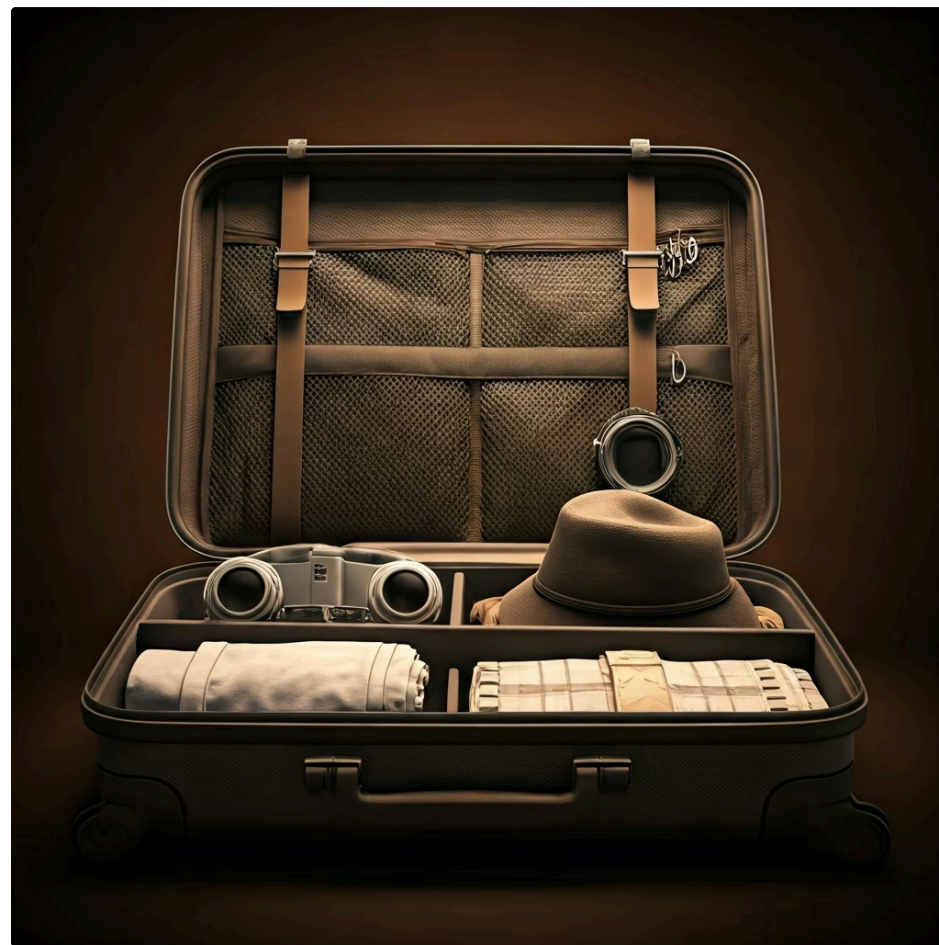
Essa técnica é extremamente poderosa. Por exemplo, em uma negociação salarial, em vez de apenas pedir mais, você pode dizer: *"I understand the current offer is at the top of the range. If I were to take on the additional responsibility of managing the new intern program, would you be willing to reconsider the base salary?"*. Você não está apenas pedindo, está oferecendo algo em troca, criando valor e facilitando o "sim" da outra parte.

Concessões Inteligentes: O Que Ceder e Como Ceder

Regras de Ouro

- **Nunca ceda sem pedir algo em troca** – Isso estabelece que o que você oferece tem valor
- **Conheça suas prioridades** – Saiba de antemão o que é essencial e o que é "bom de ter"
- **Use variáveis múltiplas** – Preço, prazo, escopo, duração do contrato

📌 **Analogia da Mala:** Você tem itens essenciais e itens "bons de ter". Você pode abrir mão de um item "bom de ter" para garantir um essencial.



Barganhar não significa ceder em tudo. Significa fazer concessões estratégicas. Uma regra de ouro é nunca ceder em algo sem pedir algo em troca, mesmo que seja pequeno. Isso estabelece que o que você oferece tem valor. Outro ponto crucial é saber de antemão o que é mais e menos importante para você. É como arrumar uma mala para uma viagem: você tem itens essenciais e itens "bons de ter". Você pode abrir mão de um item "bom de ter" para garantir um essencial.

Imagine que você está negociando um contrato com um novo cliente. Suas prioridades são: 1) o preço, 2) o prazo de pagamento em 30 dias e 3) um contrato de 12 meses. A prioridade do cliente é obter o menor preço possível. Ele pede um desconto de 20%. Isso atinge sua prioridade número 1. Em vez de simplesmente dizer não, você pode usar suas outras variáveis para negociar.

Exemplo de Negociação Estratégica:

*"A 20% discount is quite significant and would impact our margins heavily. However, I want to find a way to make this work. **We could offer a 15% discount, provided that we extend the contract to 24 months and keep the payment terms at 30 days. How does that sound?**"*

Você poderia responder: *"A 20% discount is quite significant and would impact our margins heavily. However, I want to find a way to make this work. **We could offer a 15% discount, provided that we extend the contract to 24 months and keep the payment terms at 30 days. How does that sound?**"*. Aqui, você fez uma concessão no preço (embora menor do que a pedida), mas ganhou algo valioso em troca: um contrato mais longo, que garante mais estabilidade para o seu negócio. Isso é chegar a um compromisso (*reaching a compromise*), uma solução onde ambos os lados sentem que ganharam.

A Etiqueta da Negociação na Era Digital

As regras do jogo que aprendemos até agora se aplicam a qualquer contexto, mas o ambiente digital, seja por e-mail ou videoconferência, adiciona novas camadas de complexidade. Em 2025, a maioria das negociações de negócios não acontece em salas de reunião suntuosas, mas através de telas. A ausência da linguagem corporal completa exige uma atenção redobrada à clareza e ao tom da sua comunicação.



Negociação por E-mail

A falta de tom de voz pode fazer uma contraproposta parecer rude. Use frases introdutórias amigáveis como *"Thanks for getting back to me so quickly"* ou *"Hope you're having a productive week"*.

Dica: Use palavras que mostrem flexibilidade, como *"I was wondering if there is any flexibility on..."*



Videoconferência

Pequenos atrasos no áudio podem levar a interrupções acidentais. Faça pausas mais longas antes de responder. Use sinais visuais, como acenar com a cabeça, para mostrar engajamento.

Dica: Sempre recapitule os pontos acordados verbalmente ao final da chamada.



Confirmação por Escrito

Após qualquer negociação digital, envie um e-mail de resumo. Essa prática é sua maior aliada para evitar o famoso "mas eu pensei que tínhamos combinado outra coisa".

Benefício: Cria um registro formal e solidifica o alinhamento entre as partes.

Em um e-mail, por exemplo, a falta de tom de voz pode fazer uma contraproposta parecer rude ou abrupta. Por isso, é fundamental usar uma linguagem que suavize a mensagem. Frases introdutórias como *"Thanks for getting back to me so quickly"* (Obrigado por me responder tão rápido) ou *"Hope you're having a productive week"* (Espero que esteja tendo uma semana produtiva) ajudam a criar um tom amigável antes de ir direto ao ponto. Ao apresentar uma contraproposta, use palavras que mostrem flexibilidade, como *"I was wondering if there is any flexibility on..."* (Eu estava me perguntando se há alguma flexibilidade em...).

Já em uma videoconferência, o desafio é outro. Embora possamos ver o rosto da outra pessoa, a comunicação ainda é mediada pela tecnologia. Pequenos atrasos no áudio podem levar a interrupções acidentais. Por isso, a escuta ativa se torna ainda mais crucial. Faça pausas mais longas antes de responder para garantir que a outra pessoa terminou de falar. Use sinais visuais, como acenar com a cabeça, para mostrar que você está engajado. E, ao final da chamada, sempre recapitule os pontos acordados verbalmente e prometa enviar um e-mail de resumo. Essa prática, chamada de "confirmar por escrito", é sua maior aliada para evitar o famoso "mas eu pensei que tínhamos combinado outra coisa".

Caso Prático

Micro-Cenário: Negociando um Prazo de Projeto por E-mail

Vamos aplicar tudo o que aprendemos em um cenário prático. Imagine que você é gerente de projetos e recebe o seguinte e-mail de um cliente importante, a "InovaTech":

☐ **De:** Carlos (InovaTech)

Assunto: Prazo do Projeto Alpha

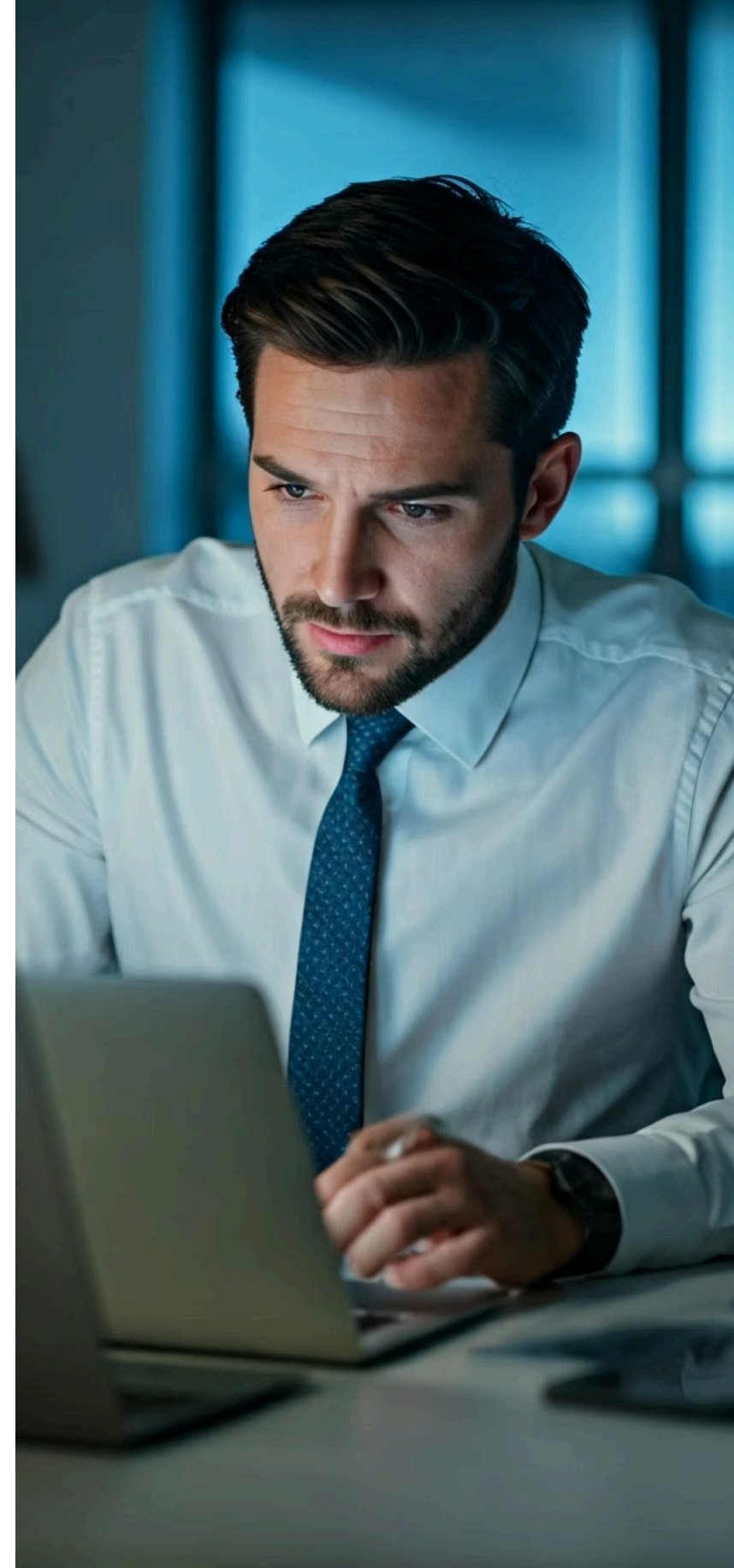
Olá,

Precisamos antecipar a entrega final do Projeto Alpha para o dia 30 deste mês. Sei que o combinado era dia 15 do próximo, mas surgiu uma necessidade interna urgente.

Conto com a colaboração de vocês.

Atenciosamente, Carlos

A reação inicial poderia ser de pânico. Antecipar em 15 dias é um grande desafio. Uma resposta ruim seria dizer "Não dá" ou "Isso terá custos extras" de forma seca. Vamos usar nossa estrutura para criar uma resposta colaborativa que abre uma negociação.



Micro-Cenário: A Resposta Estratégica

01

Análise Rápida (Preparação)

- **Interesse do cliente:** Urgência por necessidade interna
- **Meu interesse:** Garantir qualidade e não sobrecarregar equipe
- **Possíveis concessões minhas:** Horas extras, repriorizar tarefas
- **Possíveis concessões deles:** Reduzir escopo, aprovar orçamento extra, flexibilidade futura

03

Apresentar o Desafio

Explique a dificuldade de forma profissional, sem reclamar

02

Validar o Pedido

Comece reconhecendo a necessidade e estabelecendo tom colaborativo

04

Propor Soluções Condicionais

Ofereça alternativas que dão controle da decisão ao cliente

Com a análise feita, sua resposta por e-mail poderia seguir a estrutura que aprendemos: validar, apresentar o desafio e propor soluções condicionais. O objetivo não é dizer "não", mas "sim, e..." ou "sim, se...".

Para: Carlos (InovaTech)

Assunto: Re: Prazo do Projeto Alpha

Olá, Carlos,

Obrigado por compartilhar essa necessidade conosco. Entendo perfeitamente a importância de se adaptar a novas urgências e queremos ajudar a InovaTech a atingir seu objetivo.

Antecipar a entrega completa em 15 dias, mantendo o alto padrão de qualidade que ambos prezamos, será um desafio logístico para nossa equipe com o escopo atual.

Para viabilizar a entrega no dia 30, tenho duas propostas iniciais que gostaria de discutir:

1. Poderíamos entregar as funcionalidades essenciais (Core Features A, B e C) no dia 30 e o restante (Features D e E) na data original, dia 15.
2. Alternativamente, se a entrega completa no dia 30 for indispensável, poderíamos alocar um desenvolvedor extra ao projeto. **Se você puder aprovar um aditivo de X% ao orçamento para cobrir esse custo, podemos garantir a entrega completa na nova data.**

Qual dessas alternativas parece mais alinhada com a sua necessidade atual? Fico à disposição para uma rápida chamada de 10 minutos para definirmos o melhor caminho.

Atenciosamente, [Seu Nome]

Essa resposta é um exemplo perfeito da linguagem da negociação em ação. Ela é empática, profissional, protege seus interesses e, o mais importante, mantém o relacionamento com o cliente forte, posicionando você como um parceiro que resolve problemas, e não como um mero fornecedor.

Construindo Seu Repertório: Frases-Chave para Cada Etapa

Para facilitar a aplicação prática, vamos organizar algumas das expressões mais úteis que discutimos, contextualizando-as na jornada da negociação. Lembre-se, o objetivo não é decorar, mas entender a função de cada frase e adaptá-la à sua voz e situação.

Pense nessas frases como um canivete suíço. Cada ferramenta tem um propósito específico, e saber qual usar no momento certo é o que define um comunicador eficaz. Um bom negociador não usa força, mas sim a ferramenta certa para cada "parafuso" da conversa.

Para Fazer Propostas (Making Proposals)



- *We'd like to propose a solution...* (Gostaríamos de propor uma solução...)
- *Our initial thought is to...* (Nossa ideia inicial é...)
- *Based on our conversation, we suggest...* (Com base em nossa conversa, sugerimos...)
- *How would you feel about...?* (O que você acharia de...?)

Para Apresentar Contrapropostas (Countering)



- *That's an interesting proposal. An alternative could be...* (É uma proposta interessante. Uma alternativa poderia ser...)
- *I understand your position. From our side, we'd need...* (Entendo sua posição. Do nosso lado, precisaríamos de...)
- *I see your point, however, the main challenge for us is...* (Vejo seu ponto, no entanto, o principal desafio para nós é...)
- *Would you be open to considering...?* (Você estaria aberto a considerar...?)

Para Barganhar e Buscar Acordo (Bargaining & Compromising)



- *If you could... , then we could...* (Se você pudesse..., então nós poderíamos...)
- *We might be able to offer X, provided that you can agree on Y.* (Talvez possamos oferecer X, desde que você concorde com Y.)
- *Let's try to find a middle ground here.* (Vamos tentar encontrar um meio-termo aqui.)
- *What if we meet halfway at...?* (E se nos encontrarmos no meio do caminho em...?)

Síntese e Próximos Passos

O Que Aprendemos

- Negociar é **colaboração**, não confronto
- As **quatro fases** essenciais: Preparação, Abertura, Barganha e Fechamento
- A diferença entre **proposta e oferta**
- A arte da **contraproposta**: validar + conectar + apresentar alternativa
- Linguagem condicional: "**se..., então...**"
- Concessões estratégicas e **confirmação por escrito**



Nesta jornada pela linguagem da negociação, descobrimos que negociar é menos sobre vencer uma disputa e mais sobre orquestrar uma colaboração. Vimos que uma preparação cuidadosa é o alicerce de qualquer acordo de sucesso e que seguir as quatro fases — Preparação, Abertura, Barganha e Fechamento — nos dá um roteiro claro para a conversa. Aprendemos a diferença sutil, mas poderosa, entre uma proposta e uma oferta, e como usar cada uma estrategicamente.

O verdadeiro ponto de virada, no entanto, está em como respondemos. Em vez de reagir com um "não", aprendemos a arte da contraproposta: validar o outro lado, apresentar nossa perspectiva de forma construtiva e usar a linguagem condicional do "se..., então..." para construir pontes em direção a um acordo. Seja em um e-mail formal ou em uma videoconferência, o tom colaborativo e a clareza são nossos maiores trunfos.

Negociar é, em essência, uma forma avançada de comunicação. E assim como a linguagem que usamos para negociar termos e prazos é crucial, a forma como adaptamos nossa comunicação a diferentes contextos culturais é o que separa um bom profissional de um profissional global. As técnicas que você aprendeu hoje são a base, mas como elas mudam quando seu cliente está em Tóquio, seu chefe em Berlim e sua equipe na Índia? Essa é a fascinante questão que exploraremos a seguir.

Em Prática:

- Antes de sua próxima negociação, por menor que seja, reserve 10 minutos para a fase de **Preparação**: defina seus objetivos e limites.
- Ao receber uma proposta, respire fundo e comece sua resposta com uma frase que **valide** a outra parte, como "*I appreciate you sending this over.*".
- Experimente usar a estrutura "**Se você..., então nós...**" para propor uma troca em vez de apenas pedir uma concessão.
- Após uma reunião ou chamada importante, envie um **e-mail curto de resumo** para confirmar o que foi acordado.
- Transforme perguntas fechadas em abertas para explorar interesses: em vez de "Você pode baixar o preço?", tente "Pode me ajudar a entender como chegaram a este valor?".

Consolidação e Autoavaliação

Chegou a hora de testar seus novos conhecimentos e consolidar o que aprendemos sobre a arte da negociação. Use este momento como uma ferramenta de reflexão para identificar seus pontos fortes e as áreas que podem precisar de um pouco mais de prática.

1

Nível Básico

Um colega de trabalho propõe dividir um projeto 50/50, mas você sabe que sua parte exigirá muito mais esforço. Qual das seguintes frases representa a melhor forma de iniciar uma contraproposta?

- a) "No way, that's completely unfair."
- b) "I refuse to do more work for the same credit."
- c) "Thanks for the suggestion. I'm concerned about the workload distribution, as Task A seems more time-consuming. Could we discuss how to balance this?"
- d) "Fine, whatever."

2

Nível Intermediário

Você está negociando com um fornecedor que oferece um preço de \$100 por unidade. Seu objetivo é \$90. Qual das seguintes opções é um exemplo de barganha condicional eficaz?

- a) "I need a better price. Give me \$90."
- b) "Your price is too high compared to the competition."
- c) "I can offer you \$85 right now, take it or leave it."
- d) "We could close the deal today for the entire batch if you can meet us at the \$90 price point."

3

Nível Avançado

De acordo com as boas práticas discutidas, qual é a principal vantagem de apresentar uma "proposta" em vez de uma "oferta" nas fases iniciais de uma negociação?

- a) Uma proposta tem validade legal, enquanto uma oferta não tem.
- b) Uma proposta é mais flexível e convida à discussão, enquanto uma oferta é mais concreta e visa o fechamento.
- c) Uma proposta sempre inclui o preço mais baixo possível.
- d) Uma proposta só pode ser feita por e-mail.

4


Estilo Concurso

Em um contexto de comunicação empresarial digital, a prática de enviar um e-mail de resumo após uma negociação por videoconferência é recomendada principalmente para:

- a) Atender a uma exigência legal internacional.
- b) Criar um registro formal para auditoria fiscal.
- c) Aumentar o número de e-mails trocados e a formalidade do processo.
- d) Mitigar mal-entendidos e solidificar o alinhamento entre as partes.

Questão Discursiva

Questão Discursiva Curta

 **Cenário:** Imagine que seu chefe enviou um e-mail pedindo que você assuma um novo projeto grande, mas sem mencionar nenhum ajuste em seu salário ou carga de trabalho atual.

Tarefa: Redija uma resposta curta (3-5 linhas) em inglês, usando as técnicas de contraproposta para abrir uma negociação sobre suas condições.

Espaço para sua resposta:

Gabarito

Questão 1

Resposta: C

Questão 2

Resposta: D

Questão 3

Resposta: B

Questão 4

Resposta: D

Resposta Sugerida para a Questão Discursiva:

Thank you for this opportunity, I'm very excited about the new project. I'd like to schedule a brief meeting to discuss the scope and my current responsibilities to ensure I can give it the focus it deserves. We could also talk about how this new role might align with my career and compensation path.

Conexão com a Próxima Aula

Na nossa **Aula 14 – Comunicação Intercultural no Ambiente de Trabalho**, vamos explorar como as estratégias de negociação que você acabou de aprender podem ser interpretadas de maneiras drasticamente diferentes em culturas distintas. O que é considerado uma proposta direta e eficiente em um país pode ser visto como rude em outro. Prepare-se para adicionar uma nova e poderosa lente à sua forma de comunicar.

Recursos Adicionais

- **Livro:** "Getting to Yes" de Roger Fisher e William Ury – A obra clássica que introduziu o conceito de negociação baseada em interesses, e não em posições.
- **TED Talk:** "The art of negotiation" por Misha Glenny – Uma visão fascinante sobre negociações de alto risco e as lições que podemos tirar delas para o nosso dia a dia.