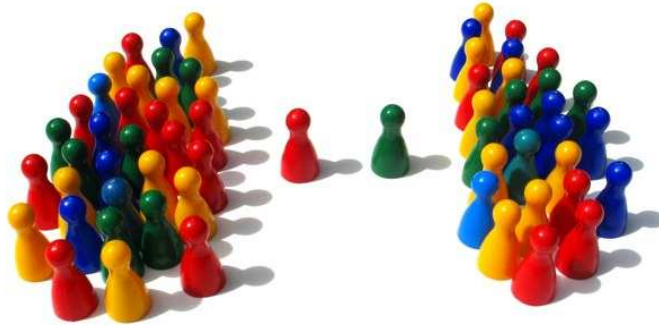


O negociador brasileiro

por Renato Hirata em hsm.com.br



Conhecer a cultura do negociador é fundamental para acessar seus interesses ocultos, conforme explica Renato Hirata, que apresentou o perfil do executivo brasileiro

Renato Hirata, coordenador do programa de negociação da HSM Educação, abriu a rodada de palestras do segundo dia do Fórum HSM Negociação 2013 ressaltando a importância de descobrir os interesses da outra parte negociadora e revelando o perfil do executivo brasileiro nesse campo.

Quando se consegue desvendar os interesses da outra parte, tanto os organizacionais como os pessoais, é possível colocar proposta que lhe entregue a sensação de ganho, que não é o mesmo que ganho de fato. Conhecer a cultura na qual o negociador está imerso, que determina sua atitude e seu comportamento, é fundamental para desvelar tais interesses.

Nesse sentido, Hirata propõe a aplicação das seis dimensões de Hofstede que, sobre o Brasil, demonstram a existência de:

- alta distância hierárquica (69%), poder centralizado;
- baixo individualismo (38%), pois se busca o interesse da equipe;
- indefinição quanto a ser mais masculino (49%) ou feminino, ou mais duro versus mais emocional;
- alto índice de evitamento de risco (76%), pois se busca a precisão e a segurança;
- baixa orientação para o longo prazo (44%);
- alta indulgência (59%), indicando a preferência por prazer e indisciplina moral.

Com base nos tipos psicológicos de Carl G. Jung, Hirata ainda identificou que o executivo brasileiro tende à extroversão mais do que à introversão e tende ao pensamento mais do que ao sentimento (como modos de tomar decisão) e à sensação em vez de intuição (como modo de apreender o mundo).

O perfil predominante do executivo negociador brasileiro, segundo levantamento de mais de 20 mil questionários, é o do decisor (50%), que propicia as seguintes armadilhas: precipitação, inflexibilidade, foco em si, desatenção aos detalhes e impaciência com pessoas.