

**ARTIGO** 74

**TRANSFORMADOR**

**A MAIORIA DOS  
NEGOCIADORES  
FICA PRESA EM  
PLANEJAMENTO  
BÁSICO**



## INTRODUÇÃO

Você vai negociar um contrato importante e faz o que todo mundo faz: mapeia sua melhor alternativa caso o deal não feche, pesquisa o que o outro lado quer, prepara documentos, argumentos, números.

Tudo parece pronto.

Você entra na mesa achando que está armado. Até descobrir que está perdendo.



Porque enquanto você estava planejando dentro da caixa, o melhor negociador estava pensando fora dela.

Você pensava em oferta e contraoferta. Ele pensava em quem mais tinha interesse no resultado.

Você achava que era um jogo de soma zero. Ele via expansão, como aumentar o bolo para ambos ganharem mais.

A diferença é enorme.



## O ERRO DO PLANEJAMENTO ÓBVIO

A maior parte dos negociadores para no básico:

- analisar BATNA;
- listar interesses;
- prever objeções;
- preparar concessões.

Estruturar argumentos é essencial, claro. Mas não é o suficiente para vencer jogos complexos, porque isso tudo olha apenas para a negociação isolada. E **negociações nunca são isoladas.**

## O ERRO DO PLANEJAMENTO ÓBVIO

Negociadores estratégicos jogam outro jogo. Eles:

- **Repensam quem está na mesa** (*quem mais tem interesse no resultado e pode influenciar?*);
- **Repensam o timing** (*quando negociar é tão estratégico quanto o que negociar*);
- **Repensam o escopo** (*o contrato é só uma peça, não o tabuleiro inteiro*);
- **Conectam negociações diferentes** (*o que você perde agora pode ser o que te desbloqueia depois*).

Essa visão cria movimentos que o outro lado não espera e muitas vezes nem consegue responder.



## NEGOCIAÇÃO NÃO É GANHAR OU PERDER

A maioria ainda pensa em negociação como um **duelo**: se eu ganho, você perde; se você ganha, eu perco.

Negociadores avançados veem outra coisa:

- Como criar valor novo?
- Como ampliar o escopo?
- Como transformar conflito em oportunidade?

Quando você *entende atores ocultos; visualiza contratos futuros; enxerga conexões que o outro lado não vê*, você passa a operar em **outra camada de poder**.

E é aí que a negociação realmente vira **estratégia**.



**ne**

Negócios &  
Estratégias



**QUEM PENSA NO  
CONTRATO GANHA  
ACORDOS.  
QUEM PENSA NO  
JOGO GANHA PODER.**





Negócios &  
Estratégias



Se você percebe que pensa bem sobre o contrato, mas não sobre o jogo ao redor dele, ou se quer desenvolver uma capacidade estratégica que conecta influência, contexto e visão sistêmica...

a Mentoria O Resgate ajuda líderes a elevar suas negociações para outro nível: negociações que não são reativas, mas arquitetadas e decisões que criam valor além do acordo imediato.

[Acesse a](#)  
[Mentoria](#)  
[O Resgate](#)



[ojuliomonteiro.com](http://ojuliomonteiro.com)