





ESTILO REGIONAL



Eugenio do Carvalhal*

Artigo publicado no corpo da matéria de capa da revista VOCÊ SA, edição 76 – outubro de 2004, “Aprenda a Negociar” - págs. 54 e 54 em 10/11/2007

Além de estabelecer uma relação de confiança, você deve também prestar muita atenção na maneira como seu interlocutor negocia -- e mudar sua abordagem em função disso. O professor Eugenio do Carvalhal, coordenador do Curso de Formação de Negociadores da Fundação Getulio Vargas, no Rio de Janeiro, está finalizando um levantamento que traça o perfil do negociador brasileiro. O estudo, iniciado em junho de 2001, ouviu 823 executivos do país inteiro e dá uma ideia de como os brasileiros se comportam quando o assunto é negociação. O foco da pesquisa não foi o que os executivos falaram sobre si mesmos, mas o que os profissionais que sentaram do outro lado da mesa disseram sobre negociadores de diversas capitais. O professor apresentou aos executivos uma ficha com cem adjetivos, baseados em diferenças culturais conhecidas, que deveriam ser escolhidos de acordo com a origem do negociador avaliado.

Veja o quadro

| | | |
|--|-----------------------|------------------------------------|
|  | RIO DE JANEIRO | Extroversão e informalidade |
| <p>Os cariocas têm grande capacidade de adaptação. A informalidade excessiva, no entanto, pode soar como falta de compromisso com resultados e pouca capacidade de organizar idéias, especialmente diante de pessoas mais assertivas.</p> | | |
|  | BELO HORIZONTE | Calma e desconfiança |
| <p>Tranqüilos e prudentes na hora de fechar um acordo, negociadores de Belo Horizonte também costumam ser bons de barganha. A desconfiança e o silêncio, porém, podem deixar a outra parte insegura, receosa de revelar informações importantes.</p> | | |
|  | CURITIBA | Conservadorismo e frieza |
| <p>Os curitibanos são objetivos e focados no fechamento do negócio. Às vezes assumem uma postura muito formal, o que pode dificultar uma conversa mais aberta. Saiba respeitar o espaço pessoal.</p> | | |
|  | PORTO ALEGRE | Altivez e franqueza |
| <p>Os gaúchos são objetivos e gostam das coisas ditas de forma direta, sem rodeios ou divagações. O xis da questão é que o orgulho e um certo excesso de auto-estima os deixa com fama de parciais e pedantes.</p> | | |

| | | |
|--|------------------|---------------------------------------|
|  | SÃO PAULO | Orgulho e ousadia |
| <p>O negociador paulistano é organizado, objetivo e trabalha por resultados. Pode parecer frio e sistemático. Usar um tom mais conciliador ajuda a diminuir as barreiras e até a acelerar o desfecho do negócio.</p> | | |
|  | RECIFE | Criatividade e disponibilidade |
| <p>Os recifenses sempre usam sua criatividade para encontrar soluções que evitem o confronto direto. São também muito prestativos. É importante, no entanto, ser firme na defesa de suas propostas.</p> | | |

(*) Coordenador do Curso de Formação de Negociadores da FGV