

O que aprendemos?

Nesta aula você aprendeu:

O que fazer se o outro lado for mais poderoso, considerando aspectos, tais como:

- O problema do piso mínimo que limita saídas para a negociação.
- A projeção de um cordão de isolamento
- a importância de conhecer sua própria BATNA e o BATNA da outra parte.

O que fazer se o outro lado usa truques sujos, tais como:

- Guerra psicológica
- Fraude

O que fazer se o outro lado não quer negociar, como por exemplo:

- Entender a tática utilizada para estruturar a negociação do conflito para que apenas um dos lados tenha que fazer concessões.
- Usar critérios objetivos, solicitar um mediador, pedir para um terceiro intermediar, entrar em contato por outros meios.
- Lidar com táticas de pressão posicional.

Com isso estamos entrando na reta final de nosso curso!

Fique conosco para a próxima aula onde faremos uma reflexão final e fechamento do tema gestão de conflitos, bem como lhe daremos a oportunidade de testar seus conhecimentos sobre o que aprendemos neste curso.

Vamos a frente!