

Plano de negociação

Metodologia Harvard de Negociação (Fisher, Ury & Patton) — Modelo para estudantes de Direito

CONTEXTO

o. Identificação do caso

CASO / PROCESSO / REFERÊNCIA	DATA / PRAZO LIMITE PARA O ACORDO
Ex: Renovação contratual — Locação comercial	dd/mm/aaaa
MINHA PARTE (PARTE A)	CONTRAPARTE (PARTE B)
Nome e representante	Nome e representante
POSIÇÃO INICIAL DA PARTE A	POSIÇÃO INICIAL DA PARTE B
O que minha parte pede/exige neste momento?	O que a contraparte pede/exige neste momento?
DESCRIÇÃO RESUMIDA DO CONFLITO E HISTÓRICO RELEVANTE	
Quais fatos originaram o conflito? Qual o contexto da relação entre as partes? Há pressões de terceiros?	

PILAR 1

Separar as pessoas do problema

Parte A — percepções e emoções	Parte B — percepções e emoções prováveis
Quais sentimentos podem afetar minha postura na mesa? (ex: ansiedade com prazos, orgulho, pressão de clientes ou superiores,	Como a contraparte provavelmente percebe o conflito? Que emoções ela pode trazer para a mesa? Há terceiros que influenciam suas
ESTRATÉGIAS PARA DESPERSONALIZAR O CONFLITO	
Ex: escuta ativa, reconhecer emoções sem validar posições, usar dados neutros, comunicação não violenta, propor pausa se o clima esquentar...	
PONTOS SENSÍVEIS E TEMAS A EVITAR	
Quais assuntos, palavras ou abordagens podem acirrar o conflito ou ferir a relação?	

PILAR 2 Focar nos interesses, não nas posições

Posição = o que se pede. Interesse = por que se pede. A negociação produtiva acontece no nível dos interesses.

Interesses subjacentes da Parte A

Por que minha parte ocupa essa posição? Quais necessidades reais estão por trás? (segurança econômica, reputação, continuidade, tempo, evitar custos, preservar relacionamento...)



Interesses subjacentes da Parte B

O que a contraparte realmente precisa? Há terceiros cujos interesses ela representa (ex: proprietário, sócio, cliente)? Qual é a pressão que ela está sofrendo?



comuns Interesses compartilhados

O que ambas as partes genuinamente querem? (ex: continuidade da relação, evitar litígio, estabilidade, boa reputação)



conflitantes Interesses divergentes

Onde os interesses realmente se chocam? (ex: valor, prazo, distribuição de risco, precedente que o acordo cria)



PERGUNTAS PARA REVELAR INTERESSES NA MESA DE NEGOCIAÇÃO

Ex: 'O que tornaria esta solução inviável para vocês?' / 'O que mais preocupa sua parte nesse acordo?' / 'Se resolvêssemos X, isso mudaria sua posição sobre Y?'



PILAR 3 Criar opções de ganho mútuo

Brainstorming sem julgamento — quantidade antes de qualidade. Vá além do ajuste de preço: pense em prazo, garantias, escalonamento, serviços, cláusulas diferenciadas.

Opção 1

Descreva a opção criativa...



Opção 2

Descreva a opção criativa...



Opção 3

Descreva a opção criativa...



Opção 4

Descreva a opção criativa...



Opção 5

Descreva a opção criativa...



AValiação — QUAIS COMBINAÇÕES DE OPÇÕES MAXIMIZAM BENEFÍCIO MÚTUO?

Ex: combinar opções 2 e 5 satisfaz o interesse financeiro de B sem comprometer o fluxo de A, pois...



PILAR 4 Insistir em critérios objetivos

CrITÉrios objetivos legitimam o acordo e retiram o foco da força de vontade de cada parte.

CRITÉRIOS OBJETIVOS APLICÁVEIS AO CASO

Ex: índices de mercado (IPCA, IGP-M, INPC), pesquisas de valor de mercado, precedentes jurisprudenciais, laudos periciais, tabelas de referência oficiais (CRB, CRECI, CFC...), custos documentados, taxa de vacância de imóveis similares...



FONTES PARA PESQUISA IMPARCIAL

Ex: IBGE, FGV, tabelas do CRECI, laudos de peritos neutros, dados do CNJ, publicações acadêmicas, cotações oficiais, pareceres de câmaras setoriais...



COMO PROPOR ESSES CRITÉRIOS À CONTRAPARTE

Ex: 'Que tal adotarmos um parâmetro externo que nenhum de nós controla? Proponho que nos baseemos em...' — apresentar como interesse de ambos, não como imposição.



A MAANA define seu poder real de negociação. Quanto melhor sua alternativa, menos você precisa ceder. Conheça também a MAANA estimada da contraparte.

MAANA da Parte A

MELHOR ALTERNATIVA SE NÃO HOUVER ACORDO

O que minha parte fará concretamente se as negociações fracassarem?



CUSTOS E RISCOS DESSA ALTERNATIVA

Por que a alternativa também é ruim para minha parte? (custos financeiros, tempo, reputação, incerteza judicial...)



PONTO DE RUPTURA (WALK-AWAY POINT)

A partir de qual condição o acordo não vale mais a pena?

MAANA estimada da Parte B

PROVÁVEL ALTERNATIVA DA CONTRAPARTE

O que a contraparte provavelmente fará se não houver acordo? Quão viável é essa alternativa?



CUSTOS E RISCOS PARA A PARTE B

Por que a alternativa dela também é cara ou arriscada? (vacância, perda de cliente fiel, custos de litígio, dano à reputação...)



PONTO DE RUPTURA ESTIMADO DA PARTE B

Até onde a contraparte provavelmente cederá?

ZOPA — zona de possível acordo

ZOPA:

Descreva a faixa de condições em que um acordo é possível para ambas as partes. Ex: qualquer valor entre R\$ X e R\$ Y, com prazo entre N e M meses, representa ganho líquido para ambos em relação à MAANA...



Perguntas abertas a fazer

Liste perguntas que revelam interesses sem acusar. Ex:

'O que tornaria esta proposta mais viável?'

'Quais são as principais preocupações da sua

**Sequência de concessões planejada**

Em quais pontos estou disposto a ceder, e em qual ordem? Quais concessões posso oferecer em troca de outras? Quais são inegociáveis?

**ABERTURA / ENQUADRAMENTO INICIAL (FRAMING)**

Como iniciar a negociação de forma colaborativa? Que narrativa apresentar primeiro para criar clima de resolução conjunta?

**SINAIS DE ALERTA DURANTE A NEGOCIAÇÃO**

O que observar no comportamento da contraparte para ajustar a abordagem em tempo real? Quando propor uma pausa?

**OBSERVAÇÕES FINAIS / NOTAS LIVRES**

Outros elementos relevantes, lembretes, aspectos processuais, aspectos éticos, conflitos de interesse a declarar...

