

Programa de Empreendedorismo

Jogo do Polícia Bom/Polícia Mau

Esta é uma estratégia de equipa na qual uma pessoa desempenha o papel de “polícia mau” e outra o de “polícia bom”. O polícia mau normalmente inicia a negociação utilizando, de forma intencional, táticas para assustarem e ameaçarem o outro. O polícia bom aparece depois para socorrer as vítimas, propondo uma forma para fugir aos abusos. Este cenário é também conhecido como o Princípio do Dano e do Resgate, através do qual uma pessoa traz prejuízo e a outra salva o dia.

Ex.: “A startup está a pedir €200,000 por 15% das suas ações. O Professor Juzar está interessado no negócio e é amigo do Sr. Bochup, que não está interessado em investir. Uniram-se para discutir a estratégia em que o Sr. Bochup aconselha uma participação acionária de 50% e uma oferta de €200,000. O Sr. Juzar criticou o Sr. Bochup por esta oferta ridícula e oferece €200,000 por 30%. A startup, vendo tratar-se de um acordo mais sensato, aceitou a oferta. Depois, convidou o Sr. Bochup para um almoço.”

Procura em escalada (Também conhecida pela técnica Pé na porta)

É uma técnica muito simples e bastante comum. Comece por pedir algo pequeno. Pode ser algo que não requeira qualquer ação da parte do outro, mas dando-lhe a possibilidade de dizer “sim” cria um ambiente agradável. Quando a outra parte assentir ao seu pedido, peça algo maior e continue a pedir sempre mais até que a pessoa recuse.

Ex.: “A startup está a pedir €200,000 por 15% das suas ações. O Sr. Tan está interessado em investir na empresa. Primeiro, diz à empresa que irá investir €200,000 e aguarda pela aprovação da proposta. Depois, diz que ficará com 30% das ações e espera pela resposta da empresa. Por último, pede que o CEO passe a ser o seu filho...”

Técnica da Porta na cara

Para começar, faça uma oferta elevada que alterará o processo da negociação. Depois, faça uma segunda oferta mais razoável.

Ex.: “A startup está a pedir €200,000 por 15% das suas ações. O Sr. Song está interessado no negócio. Primeiro ofereceu €100,000 por 30% das ações, o que, conforme expectável, foi rejeitado. Depois ofereceu €200,000 por 20% e a sua proposta foi aceite.”

Programa de Empreendedorismo

Agente duplo

Quando estamos a negociar com um grupo de pessoas, é mais fácil persuadir um elemento da equipa.

Ex.: “A startup está a pedir €200,000 por 15% das suas ações. O Sr. Song está interessado no negócio mas não consegue convencer a equipa com a oferta de €200,000 por 25%. Então, ele chama um dos elementos da equipa e começa por lhe dizer que será muito difícil conseguirem que outra pessoa lhes ofereça a quantia que pedem. Aquela pessoa ficou convencida e reuniu de novo com a sua equipa, a qual acabou por concordar com a oferta.”