

# ATIVIDADES PRÁTICAS COMO CHEGAR AO SIM

## FOCANDO NO PROBLEMA, NÃO NAS PESSOAS

**Objetivo: Separar emoções e manter foco no problema.**

- Liste 3 situações em que você confundiu pessoas com problemas.
- Planeje como abordar problemas com mais objetividade.
- Pratique a escuta ativa em uma conversa difícil.

## PRIORIZANDO INTERESSES AO INVÉS DE POSIÇÕES

**Objetivo: Identificar interesses reais nas negociações.**

- Reflita sobre um conflito recente e os interesses envolvidos.
- Liste os interesses de ambas as partes em uma negociação.
- Encontre soluções que atendam a múltiplos interesses.

## CRIANDO OPÇÕES DE GANHO MÚTUO

**Objetivo: Buscar soluções que beneficiem todas as partes.**

- Liste 3 alternativas para um problema atual.
- Identifique trocas possíveis que tragam benefício mútuo.
- Avalie o impacto de cada alternativa em todas as partes.

## USANDO CRITÉRIOS OBJETIVOS

**Objetivo: Basear decisões em padrões imparciais.**

- Defina critérios justos para uma decisão que precisa tomar.
- Encontre dados que reforcem suas propostas em negociações.
- Planeje como apresentar critérios objetivos a outras pessoas.

## PREPARANDO SUA MELHOR ALTERNATIVA

**Objetivo: Fortalecer sua posição em negociações.**

- Identifique sua melhor alternativa caso não haja acordo.
- Liste os recursos que pode usar para fortalecer sua posição.
- Avalie o momento ideal para recusar uma proposta desfavorável.