

Em: 05/10/2007

Palestrantes: Eugênio do Carvalho

Tema: Negociação e Gestão de Pessoas: a arte de construir relações duradouras

7 questões fundamentais quando se pensa no estado da arte da negociação são:

1º) Que Fatores do ambiente contemporâneo de relações e negócios são potencialmente geradores de desgastes, conflitos, rupturas e perdas?

O ambiente Contemporâneo pode ser dividido entre dois fatores: a Polarização, que engloba os inimigos, adversários, fronteiras, limites, sistema de defesa, um ou outro, vencer o jogo, resolver problemas, abordagens destrutivas, competição e distribuição e o segundo fator, a Interdependência, que engloba aliados, parceiros, outras partes, interfaces, horizontes, alianças, estratégias, ambos ou muitos, permanecer no jogo, buscar oportunidades, abordagens construtivas, colaboração e integração.

2º) Quais são as qualificações fundamentais do administrador/líder do século XXI?

Ter um forte senso de visão estratégica; preocupar-se fundamentalmente com as pessoas – liderança e trabalho em equipes; agir com base em uma aprendizagem contínua de marketing e vendas e ser um permanente negociador na resolução de conflitos. Essas qualificações são igualitárias em todos os níveis organizacionais e consideradas relevantes por especialistas no desenvolvimento de pessoas.

3º) Quais são os principais dilemas que pressionam o negociador?

Cinco dilemas colocam o negociador em encruzilhadas críticas. O dilema estratégico, que é criar ou distribuir valores, e/ou colaborar ou competir, o dilema ético, que é a transparência ou sigilo e/ou confiar ou desconfiar, o

comportamental, que é relacionar ou substanciar e/ou amaciar ou impor os princípios, que é o pragmatismo ou dogmatismo, e/ou flexibilizar ou radicalizar status e o dilema do seu próprio papel, que é decidir ou influenciar e/ou apresentar ou articular.

4º) Quais são as características que influenciam positivamente o desempenho do bom negociador?

Um bom negociador tem que: planejar e preparar, conhecer o tema/assunto que está negociando, racionar claramente e rapidamente sob pressão e incerteza, saber comunicar-se de forma expressiva, saber escutar, ter inteligência geral desenvolvida, julgar e ser, principalmente, íntegro.

5º) Por que arte e ciência? O que distingue em cada uma delas o poder da negociação?

A negociação vista como arte engloba o entretenimento, o aspecto lúdico, o jogo, a intuição, o sentimento, a percepção, o cooperativismo, a escuta e ser afável. Já a negociação, vista como ciência, engloba o trabalho, o aspecto racional, o processo, os sentidos, o sentimento, o julgamento, o conhecer o tema, o raciocínio claro, o planejar e preparar. Ambos somam criatividade.

6º) Quais os principais desafios a serem superados para otimizar o aproveitamento de oportunidades?

Os desafios a serem superados pelo bom negociador estão associados a serem mais críticos com o condicionamento do jargão “ganha-ganha”, superar as barreiras da comunicação, a analisar problemas e tomar decisões eficazes, além de desenvolverem interações criativas. Os desafios da aprendizagem são os relacionados a praticar jogos sem conteúdos, achar que é possível desenvolver negociadores minuto “on-line”, aceitar prescrições e receitas prontas, e não levar em conta a prática como fator de desenvolvimento. Também há os desafios comportamentais, que são ligados a negociadores com aversão ao risco, baixa assertividade, comportamento servil e a omissão. Por último, porém mais importantes, os desafios éticos, que

requerem que os valores e os princípios sejam colocados acima dos interesses e das posições ou territórios.

7º) **O que fazer:** no desempenho do papel de **gestor de pessoas**, para desenvolver as competências que favorecem a construção de **relações duradouras**? Em resumo, Quais os aspectos essenciais que caracterizam a competência?

As competências essenciais sintetizadas em doze aspectos precisam ser aprofundadas para desenvolver negociadores e contribuir para que possam construir relações duradouras na ótica da negociação: o autoconhecimento, o processo, o ambiente, as partes, o interesse, as regras, a comunicação, os comportamentos de influências, o posicionamento estratégicos, o acordo, os prazos e todas as relações capazes de ser estabelecidas.

Enfim, esses são parâmetros para o desenvolvimento e a gestão de pessoas para que elas possam avançar e ter uma possibilidade de relacionamentos duradouros.

“Negociação, por ser um processo contínuo, requer humildade em sua aprendizagem, que deve ser permanente e constante”