

TRABALHO 68

NEGOCIAÇÃO COMO SÍMBOLO DA EVOLUÇÃO

**SYONARA FERNANDES
LUCIMARA BORTOLETO CANDIOTTO**

Como fazer a referência ao citar o trabalho 68

FERNANDES, Syonar; CANDIOTTO, Lucimara Bortoleto. Negociação como símbolo da evolução. In: NASCIMENTO NETO, José Osório do; RIBEIRO, Nonie; CANDIOTTO, Lucimara Bortoleto. (Orgs.). *Tecnologia e inovação: limites e possibilidades do metaverso para a pesquisa, extensão e internacionalização*. Anais do Seminário de Pesquisa, extensão e internacionalização. (Regional Centro Sul – SEPESQ e Jornada de Iniciação Científica Estácio). 1. ed. Curitiba: GRD, 2023. ISBN: 978-65-997628-5-7 FATEC | ISBN: 978-65-997628-4-0 ESTÁCIO | DOI: 10.5281/zenodo.7922707

NEGOCIAÇÃO COMO SÍMBOLO DA EVOLUÇÃO

Syonara Fernandes¹
Lucimara Bortoleto Candiotto²

Uma área tão importante que pode determinar o sucesso ou o fracasso dos empreendimentos, o setor de negociação nem sempre recebe a atenção necessária. Além da ética e da confiabilidade, a eficácia do negociador, depende de técnicas específicas de atuação e conhecimento de mercado. Um dos principais passos na caminhada evolutiva do homem foi, sem dúvida, o desenvolvimento da capacidade negociadora. Diferentemente dos animais que conquistavam seus objetivos através da força, o ser humano percebeu que havia um caminho alternativo, mais agradável, mais produtivo e menos arriscado de defender seus interesses. Surgiu então uma nova espécie: o animal negociador. É claro que já existiam na natureza espécies que se ajudavam mutuamente, como os caçadores de parasitas dos grandes animais, as bactérias úteis, insetos e plantas; mas foi o homem que deu à negociação seu sentido maior, além da sobrevivência, a soma de esforços para a multiplicação de resultados. Negociar é o símbolo maior da evolução. A capacidade de conciliar interesses através de acordos de cooperação, tornou-se a principal característica da espécie. O uso da criatividade na busca do consenso permitiu o surgimento da sociedade organizada orientada para o bem comum, onde o resultado final é maior e melhor do que a soma das individualidades. Sendo assim, Apesar da opção pela convivência, da vocação socializante, o homem convive com o eterno dilema de dar prioridade aos interesses do grupo sem abrir mão de seus objetivos

¹ Mestre pelo Centro Universitário Campos de Andrade, professora, consultora empresarial. Gestora Acadêmica do IDD educação Avançada, Curitiba, Paraná, Brasil. E-mail: Fernandes.doc@idd.edu.br

² Contadora, Mestre em Educação, professora e Gestora Acadêmica na Faculdade Estácio de Curitiba. E-mail: lucimara.candiotto@estacio.br

individuais. Equilibrar constantemente esta disputa de interesses, equacionar as diversas necessidades individuais e coletivas e encontrar caminhos de realização são as maiores dificuldades do trabalho em equipe. Somente com o amadurecimento das pessoas, das empresas e dos processos será possível o desenvolvimento harmônico do trabalho e do Ser Humano. Da mesma forma que o atleta, entusiasmado pelo próprio desempenho, abusa do preciosismo e erra, o negociador também pode pecar por excesso. Não é raro a negociação se tornar tão envolvente e apaixonante que o negociador se torna seduzido pela própria atuação e perde o momento da conclusão do acordo. É preciso estar atento para encerrar a negociação quando surgirem sinais claros de que os objetivos já foram alcançados. Muitos negociadores, não percebendo este momento, prolongam a reunião já não há nada mais a acertar. Esta atitude pode trazer complicações; levantar problemas secundários que seriam resolvidos de qualquer forma no decorrer do processo e obrigar a retomada das negociações ou o adiamento do acordo. A negociação em geral não é um ato único e isolado; normalmente se transforma num processo contínuo e recorrente, principalmente se houve sucesso em sua realização. É preciso avaliar de forma isenta e neutra o desenvolvimento do processo consequente à negociação. Podemos, através desta avaliação, elaborar críticas ao nosso desempenho em todas as fases, desde o planejamento até a conclusão, observando pontos positivos e deficiências a serem corrigidas.

Palavras-chave: Comunicação; Negociação; Resultados.

REFERÊNCIAS:

GLEMAWAART, Parkay – A estratégia e o cenário das negociações- editora Bokmann, 2000.

FERRAZ, Eduardo - Negocie qualquer coisa com qualquer pessoa: Estratégias práticas para obter ótimos acordos em suas relações pessoais e profissionais. São Paulo. Planeta Estratégias, 2020.

HILSDORF, Carlos. Atitudes vencedoras. Editora Senac, 2001.