



RELACIONAMENTO NEGOCIAL

Aline Aparecida Ferreira Frisso¹
Douglas Wagner Codignola Filho²
Gabriela Mendes Savoldi Alves³
Pedro Gabriel dos Santos Trindade⁴
Thaise Amorim Rabelo⁵
Newton Sergio De Sa Vieira⁶

Palavras chave: Elemento; Negociação; Relacionamento.

Para a efetivação de uma negociação existe um processo a ser seguido, que são técnicas que auxiliam o desempenho da negociação. É por isso, que surgem os elementos elencados pelas doutrinas, dentre os diversos elementos, um em especial será abordado, que é o relacionamento na negociação. A abordagem do respectivo tema tem como objetivo, demonstrar como manter um bom relacionamento durante a negociação, de modo a efetivá-la. O método de pesquisa utilizado é bibliográfico, tendo como base o estudo dos doutrinadores Rui Otávio Bernardes de Andrade, R. Marc Burbridge, Petrônico Calmon, que servem como referência para a definição de conceitos e os contrastes de ideias e posicionamentos presentes em suas obras. Durante a negociação, e até mesmo depois dela, é importante a manutenção do relacionamento, vez que um negociador pode influenciar a reputação do outro, em algum caso futuro. “O primeiro passo é entender que as negociações podem ser relativas a aspectos estratégicos, tácitos ou operacionais” (ANDRADE, 2007, p.5). Dependendo da negociação o relacionamento se torna mais importante que o objeto, pois o relacionamento algumas das vezes se torna o próprio objeto. “Em muitos casos, quem dificulta as negociações são as pessoas, e não a situação em si” (BURBRIDGE, 2007, p. 68), diante o exposto, se percebe que o foco da negociação não pode ser unicamente o objeto causador da situação, mas sim, as próprias pessoas que por vezes não mantêm um bom relacionamento e acabam prejudicando a negociação. Existem caminhos práticos a serem trilhados para alcançar um bom relacionamento na negociação, como a busca de pontos comuns entre as partes, pois através destes, será facilitado à comunicação entre as partes; reconhecer que os envolvidos são seres humanos, de forma a evitar atitudes desnecessárias e ofensivas; descobrir o aspecto subjetivo do problema, pois em alguns casos uma pessoa é o problema do fato; manter como objetivo da negociação o problema, vez que facilmente as pessoas estabelecem uma competitividade na negociação; evitar acusações, sendo que, quando se busca um culpado o relacionamento entre as partes acaba se deteriorando; se colocar no lugar do outro negociador, vez que permitirá compreender o mesmo. Outro ponto é o envolvimento da pessoa na construção da solução, sendo que o negociador prefere suas propostas ao invés das do outro, e com o envolvimento, ele poderá fazer uma proposta similar a qual o outro apresentaria. “As sociedades atuais, organizadas politicamente em Estados, têm imposto atividade estatal da jurisdição como o meio institucional ou ordinário de solução dos conflitos” (CALMON, 2008, p. 37), com isso dificulta o bom relacionamento entre as partes, pois o Estado irá impor algo, ao invés de ambas as partes conversarem entre si e celebrar um acordo amigável. Após uma breve análise do elemento relacionamento na negociação, fica explícito a exorbitante importância de ambas as partes se relacionarem durante a negociação, de modo a garantir a efetividade da mesma. Seguindo o caminho do relacionamento, é possível facilitar a negociação, além de garantir um bom relacionamento em algum outro caso futuro.

Bibliografia

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de. **Princípios de Negociação: ferramentas e gestão**. 2.ed., São Paulo: Atlas, 2007. BURBRIDGE, R. Marc. **Gestão de Negociação: como conseguir o que se quer sem ceder o que não se deve**. 2.ed., São Paulo: Saraiva, 2007.
CALMON, Petrônico. **Fundamentos da Mediação e da Conciliação**. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

¹ Acadêmica do quarto período do curso de Direito – CEULJI/ULBRA. Email: <afrisso36@gmail.com>.

² Acadêmico do oitavo período do curso de Direito – CEULJI/ULBRA

³ Acadêmica do sexto período do curso de Direito – CEULJI/ULBRA. Email: <gabisavoldi@gmail.com>.

⁴ Acadêmico do oitavo período do curso de Direito – CEULJI/ULBRA.

⁵ Acadêmica do sexto período do curso de Direito – CEULJI/ULBRA.

⁶ Orientador. Especialista. Professor do curso de Direito – CEULJI/ULBRA.