

DILEMA PSICOLÓGICO DA NEGOCIAÇÃO: NEGÓCIO OU DUELO

Elían Max Fonseca Barbosa¹
Eric Alves Mandrick²
Getúlio da Costa Simoura³
Thiago Murilo dos Santos⁴
Tiago Gonçalves dos Santos⁵
Newton Sérgio⁶

Palavras chave – Dilema. Negociação. Psicológico.

Introdução - O Código de Processo Civil de 2015, trouxe inúmeras inovações para ordenamento jurídico brasileiro, dentro os quais ratificou os meios alternativos de resolução de conflitos, conciliação, mediação, arbitragem, etc. Ocorre que inseriu no seio social o negociador, que desempenha papel fundamental no processo de negociação, que nada mais é do que o meio pelo qual se resolvem os conflitos de interesse sem a interferência jurisdicional, ou seja, do Estado. Negociação nada mais é do que um processo pelo qual duas ou mais pessoas através da comunicação debatem pontos convergentes e divergentes com o objetivo de chegar a um consenso, entretanto, esta negociação pode vir a se tornar um duelo. Daí a necessidade de estudar os dilemas psicológicos da negociação: duelo ou negócio? O método adotado consiste em pesquisa bibliográfica e virtual. **Resultado e Discussões** - A negociação está presente no cotidiano nos mais diversos ambientes, é através dela que as pessoas discutem conflitos dos mais básicos aos mais complexos, contudo nós seres humanos sofremos de ambivalência ansiosa no nosso pensamento sobre negociação (Albrecht, 1995). Aprendemos que em uma boa negociação os dois lados são vencedores e perdedores, contudo, saem satisfeitos. Acontece que nem sempre conseguimos ponderar sobre os ganhos da parte contrária, geralmente partimos para o ataque interessado tão somente na vantagem que 'eu' irei obter. É sabido que o processo de negociação é composto por etapas, que torna o processo um tanto quanto demorado, levando a um dilema psicológico, trata-se de um duelo ou de um negócio? Senão, vejamos. O negócio surge por conta de um conflito entre as partes, que devem dialogar para chegar a um consenso, mas, as próprias táticas de negociação nos incentivam a obter vantagem sobre a outra parte, observando suas fraquezas e até usando de técnicas antiéticas para desvalorização material e até moral. Seria então o processo de negociação um duelo? A negociação depende de pessoas com os mais diversos tipos de perfis, onde cada um aprende técnicas para combater o outro. A questão de ser um duelo está diretamente ligada ao sujeito como negociador (ser humano), trata-se de fundamentos meramente psicológicos e não didáticos como o processo exige. **Conclusão** - A questão de ser negócio ou duelo, está ligada ao sujeito como ser humano, observados seus valores pessoais, sociais e éticos. O Processo negocial surge como meio de resolução de conflitos e não como gerador de novos conflitos, e o que leva a ser duelo ou não são: a honestidade, seriedade e empatia. Envolve a análises dos valores morais e éticos não simplesmente no fundamento do 'o que eu ganho com isso'. O dilema do processo está necessariamente no sujeito, tão logo, depende da vontade deste.

Bibliografia

ALBRECHT, Karl. **Agregando valor a negociação** – tradução Pedro Catunda – São Paulo: Markron Books, 1995.

CIALDINI, Robert B. *As Armas da Persuasão*, 2009, disponível em:

<http://www.euceo.com.br/comunicacao/negociacao-armadilhas/>. Acessado em 26 de setembro de

2016. JUNQUEIRA, L. A. C. **Negociação: inverdades perigosas**. Instituto MVC Estratégia e Humanismo.

Disponível em: <http://www.institutomvc.com.br/artigos/post/negociacao-inverdades-perigosas>. Acessado em: 26 de setembro de 2016.

1 Acadêmico do quinto período de Direito, CEULJI/ULBRA – e-mail.: elian_max@hotmail.com

2 Acadêmico do terceiro período de Direito, CEULJI/ULBRA – e-mail.: eric_mandrick@hotmail.com

3 Acadêmico do oitavo período de Direito, CEULJI/ULBRA – e-mail.: getulio.simoura@hotmail.com

4 Acadêmico do sétimo período de Direito, CEULJI/ULBRA – e-mail.: thyagomoorilo@gmail.com

5 Acadêmico do oitavo período de Direito, CEULJI/ULBRA – e-mail.: tiagosantos_ftd@hotmail.com

6 Orientador, especialista, professor do curso de Direito, CEULJI/ULBRA – e-mail.: newtonsv@hotmail.com