



Negociação

Beth Fisher-Yoshida

COLUMBIA UNIVERSITY AND FISHER YOSHIDA INTERNATIONAL, NEW YORK, NY, USA

O que é?

Negociação é quando duas ou mais partes em conflito de interesses se unem num processo de tomada de decisão. Inclui duas componentes: o assunto sobre o qual as partes negoceiam e a relação social entre elas. A negociação pode ser colaborativa, competitiva ou mista. Uma negociação tem várias etapas, incluindo a preparação, processos e resultados. Um processo colaborativo conduz a resultados colaborativos, um processo competitivo conduz a resultados competitivos. A preparação influencia o processo e o resultado, enquanto o processo também influencia o resultado. As partes ficarão satisfeitas se o resultado de uma negociação corresponde às suas expectativas, e se atingem o que desejam quando o assunto da negociação é crucial, ou se o resultado for positivo para a negociação quando a relação é importante. Se a relação e o assunto são importantes, a negociação tem motivos mistos, porque as partes tornam-se mais cautelosas na pressão para alcançar os seus objetivos a fim de não prejudicar a relação.

Quem usa o conceito?

A negociação faz parte do dia a dia. Pode acontecer em negociações simples como onde almoçar ou negociações complexas sobre armas nucleares. Acontece na vida pessoal, nos negócios e na diplomacia. Todos negociamos, mas podemos não ter consciência de que o fazemos nesse

momento. Prestamos atenção a diferentes aspectos do processo de negociação, tal como a forma como o preparamos. Somos afetados pelas dinâmicas da negociação, tal como a distribuição do poder ou as emoções que surgem antes, durante ou após a negociação).

Relação com o diálogo intercultural

O processo de negociação envolve comunicação. Ao comunicar, as partes tornam conhecidas as suas necessidades e trabalham em conjunto para as resolver. A informação que disponibilizam depende da confiança entre si, e esta atinge-se quando se sentem seguras e compreendidas. As diferenças em valores, crenças, estilos de comunicação, níveis de expressividade emocional e distribuição de poder tornam o processo desafiante e complexo. O diálogo intercultural procura abordar estas diferenças e de certo modo estes diálogos são uma forma de negociação em que aquilo que se negoceia é a partilha de significados.

O que falta fazer?

É necessário prestar atenção à fase de preparação do processo de negociação. Se enquadarmos o diálogo intercultural como negociação então as partes precisam de gastar mais tempo a familiarizar-se umas com as outras e com as suas orientações culturais face à vida. As partes beneficiam em conhecer o nível de envolvimento em cada negociação visto que este determina o



esforço de cada parte para trabalhar na compreensão mútua e resolver questões pendentes.

Recursos

- Fisher-Yoshida, B., & Yoshida, R. (2015).
International negotiation. In J. M. Bennett (Ed.).
Sage encyclopedia of intercultural communication. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Lewicki, R., Sanders, D., & Barry, B. (2014).
Negotiation. New York, NY: McGraw-Hill.

Tradutora: Susana Maria de Almeida Gonçalves