

## A NEGOCIAÇÃO COMO PARTE DO NOSSO COTIDIANO

**Orlando Carlos Furlan**

UNICAMP/Instituto de Economia/Especialista em Gestão Estratégica de Empresas

Faculdade Comunitária de Campinas

e-mail: [furlan@eco.unicamp.br](mailto:furlan@eco.unicamp.br)

**RESUMO:** A negociação está presente de forma intensa na vida contemporânea. Vivemos diariamente em constante negociação. O mundo em que vivemos é uma gigantesca mesa de negociações e, quer queira ou não, participamos dela. Nosso cotidiano é caracterizado por embates que nos impulsionam a buscar soluções, acordos e entendimentos para podermos atingir objetivos pessoais e profissionais. Entender o processo e como resolver os conflitos emergentes é necessário e vital, caso contrário, seremos tragados pela competição acirrada ou agiremos de forma a evitar o confronto, gerando uma atitude passiva e desconfortável. Entender que negociamos não somente recursos, mas também prestígio, liberdade, justiça, status, amor, reconhecimento, e que devemos nos preparar adequadamente para tal proporcionará diferença significativa nos resultados finais. Neste artigo discutimos como a comunicação tem papel estratégico na condução da negociação, tanto no falar como no escutar. Abordamos também o modo como gerenciamos os conflitos advindos dos relacionamentos entre negociadores, sugerindo possíveis soluções às situações apresentadas. Para finalizar apresentamos sugestões valiosas e um questionário de auto-análise visando estimular a busca constante de aprimoramento e autodesenvolvimento.

**PALAVRAS-CHAVE:** Negociação, Acordo, Conflitos, Auto-análise