



X SALÃO DE PESQUISA SETREM

SAPIS

PESQUISA PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO

14º SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA

12ª MOSTRA ESTADUAL DE TRABALHOS DE PESQUISA EM EDUCAÇÃO BÁSICA

12ª MOSTRA ESTADUAL DE PESQUISA EM EDUCAÇÃO PROFISSIONAL

11ª JORNADA DE PESQUISA

9ª FÓRUM DE INTELIGÊNCIA E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

ADMINISTRAÇÃO DO CONFLITO NA NEGOCIAÇÃO

Trabalho de: VALDIANE SCHARDONG VILLES (valvilles@gmail.com), VAGNER JONAS PASTERNAK (vp0066540@setrem.com.br), FRANZELI INES KASPARY (franzelikaspary@gmail.com), VANIA DE OLIVEIRA (vo0066068@setrem.com.br).

Orientado por: VALMIR PUDELL (valmirpudell@brturbo.com.br).

Sociedade Educacional Três de Maio - SETREM

Resumo

O conflito faz parte da nossa vida pessoal, social e empresarial, e é sustentado pela ação e reação das partes envolvidas, ou seja, pela interação entre ambos, podendo dificultar ou inviabilizar o que se pretende. O presente artigo trata dos conflitos que podem ocorrer em uma negociação, mostra as alternativas de como fazer uma boa gestão de conflitos, como os prevenir, além das variáveis básicas de uma negociação. Apresenta os efeitos positivos e negativos do conflito no processo da negociação, as estratégias que podem ser usadas na administração dos conflitos. Os níveis de conflito, as principais situações que geram o conflito e apresenta sugestões de como enfrentá-los. Estuda também a administração do conflito e a resolução deles, através do processo de negociação. De acordo com Martinelli (2002) numa negociação deve-se sempre buscar a satisfação de ambos os lados envolvidos, que significa o “ganha-ganha”, deve-se procurar continuamente aplicar a visão sistêmica no processo, pois ela apresenta uma visão global da negociação, possibilitando enxergar, de maneira mais clara, os diferentes envolvidos. A negociação está presente no dia-a-dia, o que torna o desenvolvimento da capacidade de negociar absolutamente essencial para todas as situações que podemos enfrentar, principalmente no campo profissional.

Palavras chaves: Lei nº 9.609, registro de software, direitos autorais

Referências

COHEN, H. Você pode negociar qualquer coisa. 8ª edição. Rio de Janeiro, Editora Record. 1980.

FISHER, ROGER, URY, WILLIAM. Como conduzir uma Negociação, 7ª edição, ASA editores, ISBN: 978-972-41-4941-7

HAMPTON, D.R. Administração – comportamento organizacional. São Paulo. Editora Makron Books, 1991.

JUNQUEIRA, L. A. C. Negociação: inverdades perigosas. Instituto MVC Estratégia e Humanismo. Disponível em. Acesso em: 30 abr. 2011.

MARTINELLI, Dante Pinheiro. Negociação Empresarial, Enfoque sistêmico e visão estratégica. Editora Manole, 2002.

SPARKS, D.B. A dinâmica da negociação efetiva – como ser bem sucedido através de uma abordagem ganha-ganha. Nobel, 1992.

THOMPSON LEIGH. A Verdade sobre a Negociação, Pearson Education 2008, ISBN: 978-989-8101-23-5