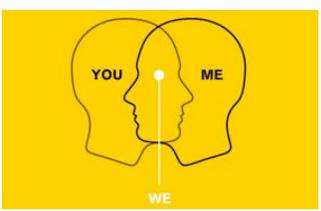


CAD Técnicas de Negociação

A Prática da Empatia na Negociação Baseada em Princípios

Aluna: Carolina Hannud Medeiros

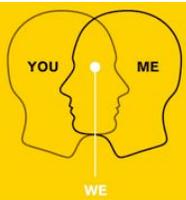


EMPATIA

Palavra de origem grega: “em” (para dentro) e “pathos” (sentimento). Um tipo de jornada ou penetração.



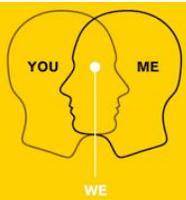
A sua maneira de ver o mundo depende de onde você está. **A capacidade de perceber a situação do jeito que o outro lado percebe, por mais difícil que possa parecer, é uma das mais importantes habilidades que um negociador pode ter.** Não basta estudá-los, como se fossem insetos em um microscópio, é preciso que você saiba como se sentiria um inseto. Para atingir este objetivo, você deve estar preparado para não fazer um julgamento e experimentar a visão oposta. (Fisher e Ury, trecho do livro *Como chegar ao sim*)



Robert H. Mnookin, no livro *Beyond Winning*, define empatia, para fins de negociação, como o “processo de demonstrar uma compreensão acurada e desprovida de julgamento das necessidades, interesses e perspectivas do outro lado.” Ademais, o autor pontua que é necessário expressar como a outra pessoa enxerga o mundo. Empatia conjuga preocupação e respeito, o que tende a dissolver raiva e falta de confiança, especialmente quando essas emoções estão enraizadas em sensações de exploração ou falta de consideração.



Mnookin também entende que a empatia auxilia substancialmente no entendimento das diferenças, componente fundamental de negociações com criação de valor.

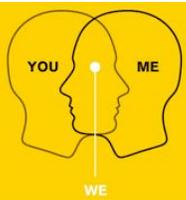


A arte como ilustração e inspiração para os exercícios

[Evgen Bavcar](#)

[Marina Abramovic](#)

[Marina Abramovic e Ulay](#)



Exercício: trocando os sapatos

A sala será dividida em diversas duplas, preferencialmente compostas por **1 homem e 1 mulher**. Pediremos que os alunos troquem seus sapatos e caminhem pela sala de aula com o sapato do outro, tentem avaliar como se sentem, o que percebem, o que lhes diz o sapato do outro sobre o mundo do outro.

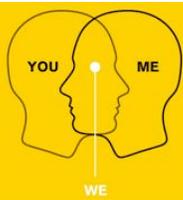


Exercício: caminhada do privilégio

Sugerimos utilizar a compreensão do privilégio como forma de vivenciar a empatia. Para entender o privilégio, você precisa entender a diferença entre você e os demais.

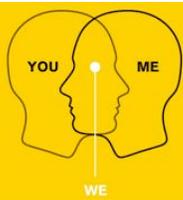


Os alunos formam um amplo círculo voltado para o centro de uma sala (ou qualquer espaço aberto). O professor lê frases enquanto os participantes dão passos para frente e para trás de acordo com suas respostas. Nenhuma dessas perguntas se refere a coisas dentro do controle pessoal dos alunos. Após a conclusão do exercício, o arranjo dos participantes no espaço representa um mapa das circunstâncias sociais, políticas, econômicas e ambientais nas quais as pessoas nascem e são criadas.



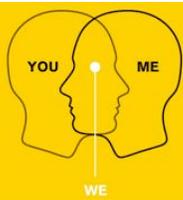
Exemplos de perguntas para a caminhada do privilégio

- Se você é destro, dê um passo à frente.
- Se um dos seus pais ou ambos têm diploma universitário, dê um passo à frente.
- Se você pode encontrar Band-Aids do seu tom de pele dê um passo à frente.
- Se você utiliza prioritariamente o transporte público, dê um passo para trás.
- Se você se sente inseguro andando sozinho à noite, dê um passo para trás.
- Se sua família possui empregados domésticos, dê um passo adiante.
- Se você se move pelo mundo sem medo de agressão sexual, dê um passo à frente.
- Se sua família possui um computador, dê um passo à frente.
- Se você já desempenhou um papel significativo em um projeto por causa de um talento, dê um passo à frente.
- Se você pode demonstrar afeto para seu parceiro em público, sem medo de violência, dê um passo em frente.
- Se você já teve que pular uma refeição ou estava com fome porque não havia dinheiro suficiente para comprar comida, dê um passo para trás.
- Se você se sente respeitado por seu desempenho acadêmico, dê um passo adiante.



Exemplos de perguntas para a caminhada do privilégio

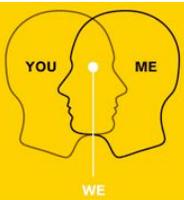
- Se você tem uma deficiência fisicamente visível, dê um passo para trás.
- Se você tem uma doença ou deficiência invisível, dê um passo para trás.
- Se você já foi desencorajado de uma atividade por causa de etnia, classe, sexo, deficiência ou orientação sexual, dê um passo para trás.
- Se você já tentou mudar sua aparência, maneirismos, ou comportamento para pertencer a algum grupo ou lugar, dê um passo para trás.
- Se você vem de uma família monoparental, dê um passo para trás.
- Se você mora em uma área com crime e atividade de drogas, dê um passo para trás.
- Se alguém em sua casa sofreu ou sofre de doença mental, dê um passo para trás.
- Se você foi vítima de assédio sexual, dê um passo para trás.
- Se você já se sentiu desconfortável com uma piada relacionada à sua religião, etnia, sexo, deficiência ou orientação sexual, mas se sentiu inseguro para enfrentar a situação, dê um passo para trás.
- Se você pode cometer erros e não ter pessoas atribuindo seu comportamento a falhas em seu grupo étnico ou de gênero, dê um passo adiante.
- Se você já fez pós-graduação, dê um passo em frente.
- Se você tem mais de cinquenta livros em sua casa, dê um passo em frente.



Exercício: enxergar sem ver

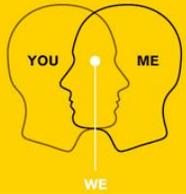
A proposta é estimular a capacidade de imaginação e percepção do outro por meio de recursos sensoriais que não envolvam a visão e o pré-julgamento que lhe é próprio. Inspirados no vídeo de **Evgene Bacar**, as duplas outrora formadas vão se revezar a fim de que um seja vendado para tirar fotos apenas com instruções e descrições obtidas do outro colega sobre distâncias, aparências, visual, atratividade da foto, conteúdo, etc. Basicamente, um está vendado representando o papel do fotógrafo que enxerga mas não vê. Já seu colega vê e descreve ao fotógrafo o seu olhar para que a foto reproduza a somatória das visões de mundo de ambos naquele instante.





“To train law students to be peacemakers, we should raise their emotional intelligence, and an important part of that goal is enhancing their capacity for empathy – cognitive and affective. By imaginatively entering the world of the character, and then following through in words and actions, speaking for the character and responding to behavior of other participants in the conflict, the student can follow a fuller arc of empathetic understanding. Set aside any other teaching goal – forget about whether the case settles, the reservation price is exceeded, or creative options are generated. If nurturing the minds and hearts of our negotiation students is a task we are willing to undertake, then we might devote some time to this kind of imaginative travel in foreign-even enemy-territory.”

Jennifer Gerarda Brown in Washington University
Journal of Law and Policy



Obrigada!