

O Trabalho em Equipe, os Conflitos e a Negociação!

Maria Amélia de Almeida Teles
Outubro de 2022

O valor de atuar em grupo!

- A atuação em grupo é de extrema importância pra realização de nossas metas.
- Os conflitos certamente aparecem. Cada uma de nós pensa de uma maneira diferente da outra.
- Precisamos resolver os conflitos para continuar trabalhando juntas.

**Conflitos e Acordos! Harmonia é
uma construção social constante
no trabalho em grupo!**



O diálogo é fundamental na resolução dos conflitos!

Não podemos ter medo de conflitos. Em todo grupo, há momentos que eles surgem.

Não podemos confundir conflito com violência ou briga.

Temos que buscar o consenso e para isso é imprescindível que haja o diálogo.

Violência, não!

A violência é uma forma inadequada de resolver um conflito. Representa abuso de poder. Reforça o autoritarismo e quebra qualquer possibilidade de manter relações horizontalizadas e de confiança dentro do grupo.

Não À Violência!

A violência pode destruir o grupo. Traz medo, insegurança e revolta.

Leva à redução da autoestima e da capacidade produtiva.

Leva à depressão, ao isolamento.

Atitudes violentas não são formas adequadas de resolver divergências. A melhor saída é sempre um diálogo corajoso, franco e aberto.

O Acordo é necessário!

Para se chegar a um acordo, precisamos disposição de falar com clareza de tal forma que a outra pessoa se sinta segura para expressar seus pontos de vista de discordância.

Buscar soluções convenientes para ambas as partes, aceitar mudanças. Apresentar argumentos . Buscar um repertório comum que unifique a todas as pessoas do grupo.

Escutar (como isso é necessário) sem julgar, expressar confiança, assim como respeitar os sentimentos, as crenças e opiniões.

Aceitar a responsabilidade pelas consequências das nossas ações.

Por uma justa distribuição de tarefas, lucros e prejuízos!

Reconhecer os próprios erros frente ao grupo.

Ter uma comunicação aberta e verdadeira.

Tomar as decisões nos coletivos ou nas coletivas.

Assegurar que os acordos econômicos beneficiem as duas partes.

Negociação é a arte de fazer acordos!

É preciso habilidade (= paciência, perseverança, respeito para com as pessoas que se opõem as suas ideias, flexibilidade) para planejar e organizar.

Ter bom senso: inteligência prática e bom humor.

Saber se comunicar e ter habilidade para a escuta.

Autoestima elevada.

Coragem para assumir os riscos e imprevistos.

Dicas para planejar a Negociação!

- . Obter informações consistentes para começar a negociação. Tenha conhecimento seguro de qual o objetivo da negociação.
- . Escolher o lugar e a hora mais apropriados para a negociação.
- . Conhecer ou levantar hipótese sobre a expectativa da outra pessoa ou grupo com a qual se está negociando.
- . Levantar alternativas, em que pontos pode se ceder e no que não se deve ceder de forma alguma. Levantar as possibilidades de como se poder fechar o acordo.

Como se preparar para as possíveis objeções?

- Procure entender a objeção antes de respondê-la.
- Imagine antes do contato com a pessoa ou o grupo as possíveis objeções que poderão ser apresentadas.
- Converta a objeção em uma pergunta sobre algo concreto.
- Evite criticar ou atacar. Use afirmações utilizando a expressão : "Eu....."
- Desejamos a todas o alcance de bons acordos!

https://www.youtube.com/watch?v=PnPuyrkL_Eo

INSTITUTO

