NEGOCIAÇÃO E GESTÃO DE CONFLITOS

Autor(res)

Sandra Paula Dias Gama
Camyla Victória Brito Ferreira
Stephanie Pereira Baesso
Rosiene Gomes De Souza
Bianca Lopes Monteiro Da Silva

Categoria do Trabalho

Trabalho Acadêmico

Instituição

UNIVERSIDADE ANHANGUERA DE SÃO PAULO - UNIAN

Resumo

O objetivo deste trabalho é apresentar sobre o ambiente organizacional no processo de negociação e conflito, dividido em dois tópicos. Inicialmente estaremos apresentando sobre os conceitos de ambiente organizacional, dos quais visa a compreensão do ambiente como sendo o conjunto de fatores externos e internos relacionados à organização e o que influenciam em seu desempenho, sendo composto por quatro variáveis responsáveis pela estrutura de determinada empresa, são elas: ambiente, organização, grupo e indivíduo. Essa avaliação permite que a empresa conheça o estado de coisas existente, entenda qual é a natureza de quaisquer problemas e entenda se esses problemas são uma consequência direta dos efeitos do comportamento e das práticas aplicadas no passado na gestão de pessoal.

Em seguida, estaremos apresentando o processo e negociação de conflito na organização, sendo destacada a negociação sob conflitos como uma técnica de gestão de pessoas que visa levar dois ou mais colaboradores (ou equipes) da organização a alinharem seus objetivos, expectativas e atitudes para que voltem a trabalhar de forma harmoniosa e colaborativa, esta ferramenta é a porta de grandes e valiosas oportunidades para uma empresa. Decisões importantíssimas são tomadas, como fusões, vendas, adoção de novos modelos gerenciais e alianças estratégicas.

O Conflito é uma situação de tensão entre partes, percebida como um grau alto de pressão emocional em consequência de desacordo ou discordância entre as partes. A discordância sempre reflete uma diferença de perspectiva que, provocando tensão, pode inviabilizar a conquista de objetivos em comum. Conflitos internos são quando duas ou mais opiniões opostas ocorrem em um único indivíduo. Conflitos entre grupos, por sua vez, é inevitável devido a dois fatores básicos da organização, a disputa por recursos escassos e pelos diversos estilos gerenciais necessários para a operação eficaz de diferentes departamentos.

A negociação é considerada uma ferramenta essencial no ambiente organizacional. De modo especial, é um meio pelo qual os profissionais devem não somente alcançar os resultados, mas também estabelecer relacionamentos pessoais e profissionais dentro dos ambientes pessoal e corporativo.