



## **Para saber mais**

Que tal refletirmos um pouco mais sobre aspectos que envolvem conflitos.

Confira estes 2 textos que extraímos dos artigos contidos nos links abaixo.

### Projeção ou "efeito halo"

A projeção ocorre quando as pessoas atribuem aos outros as características ou sentimentos que possuem. A projeção geralmente surge da necessidade de proteger o próprio autoconceito, já que as pessoas, em geral, têm necessidade de se verem consistentes e boas. Negociadores tendem a assumir que a outra parte responderia da mesma maneira que eles se estivessem na mesma situação. Mas as pessoas são diferentes e as pessoas respondem de maneira diferente a uma situação semelhante, e projetar seus próprios sentimentos e crenças no outro negociador pode estar incorreto.

[Creativity in negotiations. What is the challenge? \(https://www.google.com.br/url?](https://www.google.com.br/url?)

[sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi-xeS91-](https://www.google.com/search?q=sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwi-xeS91-)

PdAhXGGJAKHWiRAgOOFiAAegOIBxAC&url=https%3A%2F%2Fbrage.bibsys.no%2Fxmlui%2Fbitstream%2Fhandle%2F11250%2

#### Refletindo sobre "erros"

Um erro que consiste em atribuir os próprios traços à outra pessoa pode igualmente obscurecer nosso julgamento da pessoa com quem estamos lidando, o que, por sua vez, pode fazer com que baixemos a guarda e, consequentemente, tenha impacto negativo no processo de negociação.

Um erro perceptivo bastante interessante é o fenômeno referido como o efeito halo, que eu gosto de chamar de “impressão do diabo ou anjo”. Ocorre quando uma característica positiva ou negativa domina o modo como a pessoa é percebida. (...)a maneira como percebemos alguém irradia-se através de nós e acaba por impactar nosso comportamento em relação a esse indivíduo. Se a característica dominante que percebemos é bastante desagradável, então corremos o risco de que nossa preocupação com a negatividade possa afetar adversamente a dinâmica relacional com a outra parte e, em última análise, arruinar toda a estrutura situacional.

Um efeito halo positivo é igualmente arriscado, pois pode nos tornar mais propensos a ceder a demandas desarrazoadas ou a fazer concessões baseadas em pura simpatia do que em padrões lógicos e justos.

How to Manage Perception to Win Negotiations - Redfame Publishing (<https://www.google.com.br/url?>

sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=12&ved=2ahUKEwi-xeS9l-

[PdAhXGGJAKHWjRAqQQFjALegQIAhAC&url=http%3A%2F%2Fredfame.com%2Fjournal%2Findex.php%2Fijssss%2Farticle%2Fd0CJ0zjY-h73Ke0](http://Fredfame.com/journal/index.php/fijssss/article/FdoCJ0zjY-h73Ke0)