

CURITIBA – CONSERVADORA ATÉ NOS NEGÓCIOS

Cobertura de Palestra feita em Curitiba no ISAE-FGV por Eugenio Do Carvalho(*)

Artigo publicado no JORNAL DO ESTADO (PR) - CADERNO DE ECONOMIA - B-2 em 28/4/2004

O negociador de Curitiba é percebido por si próprio como trabalhador, conservador e determinado. Já pelos outros, é classificado como conservador, trabalhador e frio-seco. Essa é uma conclusão da pesquisa sobre o perfil do negociador brasileiro realizada pelo professor Eugenio do Carvalho, coordenador do Curso de Formação de Negociadores da Fundação Getulio Vargas (FGV), e divulgada ontem.

“O curitibano precisa saber o que projeta para os outros para poder trabalhar melhor estes pontos”, diz. De acordo com o levantamento, na auto-percepção de 320 negociadores da cidade de Curitiba, e de 503 negociadores de Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo, os negociadores de Curitiba são percebidos como conservadores e trabalhadores.

Carvalho destaca que em todas as situações nas quais o negociador atua, seja empresariais ou familiares, razão e emoção caminham juntas e, oportunidades, problemas, pessoas apresentam-se de formas diferentes. Por essas razões, para se obter bons resultados nas negociações é preciso considerar as questões substantivas e relacionais presentes no processo. “Entre as relacionais, cabe destacar como os estereótipos culturais afetam as negociações”, explica.

O professor destaca que o primeiro contato entre os negociadores é cheio de expectativas e uma das principais preocupações está diretamente ligada às diferenças culturais. Ele ilustra que os negociadores norte-americanos, escandinavos e centro-europeus focalizam as transações. Já os latinos, asiáticos e árabes priorizam os relacionamentos. De outro lado, europeus e norte-americanos não conseguem entender a relutância de japoneses em entrar em confronto direto, enquanto esses consideram-nos demasiadamente agressivos.

SONDAGEM OUVIU PROFISSIONAIS DO PAÍS

Na pesquisa, realizada sobre os adjetivos (entre 100) que melhor qualificam o negociador de Curitiba, destacaram-se dois entre os seis mais intensamente representativos. Tanto na auto-percepção de 320 negociadores da cidade de Curitiba, e de 503 negociadores de Minas Gerais, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo, os negociadores de Curitiba são conservadores e trabalhadores.

A partir daí a convergência de percepções identificada na pesquisa deixa de existir, apesar de na análise genérica todos convergirem para mais dois adjetivos similares como determinado e frio-seco. Os paulistas concordam com os próprios curitibanos considerado-os também responsáveis e organizados. Os catarinenses consideram os curitibanos responsáveis e honestos-confiáveis. Os gaúchos destacam o jeito desconfiado

e formal-convencional dos curitibanos. Já os mineiros destacam nos curitibanos seu comportamento quieto e arrogante.

RECOMENDAÇÕES AOS INTERLOCUTORES

- É importante ser amável e educado, no entanto deve ser preservado o espaço pessoal do curitibano. Atitudes que caracterizem invasão de seu espaço e de sua privacidade não devem ser tomadas.
- Tolerância ao silêncio e à menor intensidade afetiva é desejável. Confundir frieza com rejeição pode criar dificuldades na interação.
- A clareza e objetividade são fundamentais em todas as etapas da negociação. Rodeios e divagações podem criar um clima adverso.
- A predisposição para relacionamentos profissionais duradouros será bem aceita, desde que baseada na confiança mútua.

DIVERSIDADE CULTURAL NÃO DISSIPA TRAÇOS

Um dos estados com a maior diversidade étnica do Brasil, recebeu alemães, poloneses, ucranianos, italianos, japoneses que ajudaram a construir o Paraná de hoje. Das 28 etnias que colonizaram o Estado e trouxeram na bagagem sua cultura, costumes e tradições, a grande maioria ocupou um espaço de relevo e de influência em Curitiba. Recentemente, têm chegado levas de paulistas, gaúchos, catarinenses, cariocas e mineiros, mais de 35% são migrantes de outros estados. Menos de 50% dos residentes são nascidos em Curitiba.

A pesquisa mostra que em contato com uma grande diversidade de paranaenses de várias partes do estado fica claramente perceptível que os negociadores do interior, especialmente do norte e do oeste do estado, incorporam comportamentos e práticas diversas do curitibano. Elas foram influenciadas pelas diferentes conexões com as diversas correntes migratórias ao longo da história. Curitiba é a síntese de uma diversidade de culturas trazidas por imigrantes do mundo inteiro a partir de meados do século XIX, que contribuíram para construir partes das características do curitibano atual, com jeitos, rituais, sotaques, atitudes, gestos e posturas de vários países.

De acordo com Carvalho, para um negociador internacional que chegasse em Curitiba influenciado por estereótipos brasileiros da extroversão, de malandragem, sentimentalismo e de sociabilidade, o negociador curitibano, de uma forma geral, frustraria essas expectativas. O professor reforça que os estereótipos chegam à mesa de negociações antes que o negociador lá se encontre, e quanto mais negativos, produzem déficits que precisam ser recuperados no processo.

(*) Coordenador do Curso de Formação de Negociadores da FGV. Mestre em Gestão Empresarial. Autor do livro "Negociação – Fortalecendo O Processo".