

GOMMI

A D V O G A D O S A S S O C I A D O S

*Conselho
Temático das
Relações de
Trabalho*

Dr. Henrique Gomm Neto

GOMMI

A D V O G A D O S A S S O C I A D O S



“Toda pessoa é causa de comportamento de uma segunda pessoa, e esta por sua vez, é causa de comportamento da 1^a pessoa. O conhecido efeito de ação e reação.”

Paul Watzlawick

GOMMI

ADVOGADOS ASSOCIADOS

Daniel Goleman, o autor do livro “Inteligência Emocional”, afirma que essa comunicação não verbal trafega por uma via rápida que atinge o receptor muito antes da comunicação verbal, que trafega por uma via lenta, secundária.

GOMI

ADVOGADOS ASSOCIADOS

“Por mais útil que seja buscar a realidade objetiva é a realidade como cada lado a vê que em última instância constitui o problema de uma negociação e abre caminho para uma negociação.”

Fisher, Ury e Patton

GOMI

ADVOGADOS ASSOCIADOS

Quatro etapas de um processo de construção de consensos:

- 1) Mapa do conflito;*
- 2) Estruturação do processo;*
- 3) Condução do processo;*
- 4) Implementação de acordos.*

GOMI

ADVOGADOS ASSOCIADOS

GONMI

A D V O G A D O S A S S O C I A D O S

*Muito
obrigado!*