

IX Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología
XXIV Jornadas de Investigación XIII Encuentro de Investigadores en Psicología
del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos
Aires, 2017.

El análisis del comportamiento del discurso en negociaciones organizacionales.

Macedo, Ana Claudia y Zavarese Soares,
Thereza Maria.

Cita:

Macedo, Ana Claudia y Zavarese Soares, Thereza Maria (2017). *El análisis del comportamiento del discurso en negociaciones organizacionales. IX Congreso Internacional de Investigación y Práctica Profesional en Psicología XXIV Jornadas de Investigación XIII Encuentro de Investigadores en Psicología del MERCOSUR. Facultad de Psicología - Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-067/106>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/eRer/xMG>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

EL ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL DISCURSO EN NEGOCIACIONES ORGANIZACIONALES

Macedo, Ana Claudia; Zavarese Soares, Thereza Maria
Instituto Federal de São Paulo. Brasil

RESUMEN

Este trabajo objetivó discutir la naturaleza transdisciplinaria del estudio de las interacciones con fines de negociación en contexto organizacional, utilizando como fuente teórica el Análisis del Comportamiento del Discurso (ACD), abordaje que emplea preceptos de la Psicología Comportamental y del Análisis del Discurso con el objetivo de interpretar comportamientos operantes presentes en la acción discursiva del comportamiento verbal. El ACD fue utilizado para analizar la comunicación empresarial y comparar conceptos relativos al comportamiento gerencial en negociaciones organizacionales según la literatura del área de Gestión de Personas. El estudio fue realizado por medio de levantamiento bibliográfico de textos relacionados al tema. Por lo tanto, las etapas posteriores fueron lectura analítica y síntesis comparativa de las teorías. Estos procedimientos resultaron en la comprensión teórica de posibles estímulos responsables por producir los comportamientos discursivos que caracterizan las prácticas de negociación en ambientes corporativos, además de proporcionar mayor familiaridad con el repertorio del hablante, que aumenta la probabilidad de que la respuesta del oyente venga a suceder. Se concluye que el estudio de diferentes áreas tiene función facilitadora cuando se trata de eficiencia en determinada acción y que el conocimiento por parte de los interlocutores, de los estímulos reforzadores mejora su desempeño en las acciones argumentativas de negociación.

Palabras clave

Análisis del Comportamiento, Análisis del Discurso, Gestión de Personas, Negociación

ABSTRACT

THE BEHAVIORAL ANALYSES OF THE DISCOURSE IN ORGANIZATIONAL NEGOTIATIONS

This work aims to discuss the transdisciplinary nature of the interactions with means of negotiation in an organizational context utilizing the Discourse Behavioral Analyses (DBA), approach that applies the precepts of Behavioral Psychology and Discourse Analyses with the purpose of interpreting operating behaviors presented in the discursive action of verbal behavior. The DBA was used to analyze the corporative communication and compare concepts related to managerial behavior in organizational negotiations according to the literature on People Management's field. The study was conducted by bibliographic survey of texts related to the theme. Therefore, the subsequent stages were analytical reading and comparative summary. Theses proceeds culminated in the theoretical comprehension of possible incites responsible for eliciting discursive behaviors which characterize the negotiation practices in cor-

porative environments, besides providing more familiarity with the speaker's repertory, enhancing the listener's response probability to follow. It concludes that the study of different areas have the function of facilitating when it comes to efficiency of such action, and the knowledge of the counterparts, the eliciting incites amplify its performance in negotiation argumentative actions.

Key words

Behavior Analyses, Discourse Analyses, People Management, Negotiation

BIBLIOGRAFÍA

- Borloti, Elizeu, Iglesias, Alexandra, Dalvi, Camila Mattedi, & Silva, Renata Danielle Moreira. (2008). Análise comportamental do discurso: fundamentos e método. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 24(1), 101-109. Recuperado de: <http://www.scielo.br/pdf/ptp/v24n1/a12v24n1.pdf>
- Freitas, Maria Ester de. (1994). Organização: um espaço de negociação. *Revista de Administração de Empresas*, 34(5), 13-20. Recuperado de: <http://www.scielo.br/pdf/rae/v34n5/a03v34n5.pdf>
- Santos, Akiko. (2008). Complexidade e transdisciplinaridade em educação: cinco princípios para resgatar o elo perdido. *Revista Brasileira de Educação*, 13(37), 71-83. Recuperado de: <http://www.scielo.br/pdf/rbedu/v13n37/07.pdf>
- Skinner, B.F. (1957). *Verbal behavior*. New York: Appleton-Century-Crofts.