

# Releitura do Projeto de Harvard: autorretratações, reconciliações e assistência através de negociações internacionais

Revisiting Harvard Project: Self-rectifications, Reconciliations and Assistance through International Negotiations

Relectura del Proyecto de Harvard: autorretrataciones, reconciliaciones y asistencia por medio de negociaciones internacionales

Joseuda Borges Castro Lopes\*

**RESUMO:** Este artigo faz releitura da técnica de negociação difundida pelo Projeto de Harvard a partir das interações multidimensionais. A extrapolação desta releitura leva a negociações multidimensionalmente eficazes, precursoras do Estado Mundial.

**PALAVRAS-CHAVE:** autorretratação; Estado Mundial; negociação multidimensionalmente eficaz; paradiplomacia; Projeto de Harvard.

**ABSTRACT:** This paper revisits Harvard Project's negotiation technique considering multidimensional interactions. The extrapolation of this re-reading leads to multidimensionally efficacious negotiations, forerunners of the World State.

**KEYWORDS:** self-rectification; World State; effective multidimensional negotiation; paradiplomacy; Harvard Project.

**RESUMEN:** Este artículo hace una relectura de la técnica de negociación difundida por el Proyecto de Harvard a partir de las interacciones multidimensionales. La extrapolaración de esta relectura lleva a negociaciones multidimensionales eficaces, precursoras del Estado Mundial.

**PALABRAS CLAVE:** autorretratación; Estado Mundial; negociación multidimensionalmente eficaz; paradiplomacia; Proyecto de Harvard.

## INTRODUÇÃO

**Contextualização.** O presente trabalho foi desenvolvido a partir das vivências da autora em negociações internacionais no campo das telecomunicações.

\*Engenheira, Psicóloga e professora universitária. Mestre em Eletromagnetismo Aplicado, Especialista em Psicologia Positiva, formação em TCC e *Coaching*. Voluntária do Técnico-científico do Instituto Internacional de Projeciologia e Conscienciologia no Rio de Janeiro. [joseuda@yahoo.com.br](mailto:joseuda@yahoo.com.br)

**Objetivo.** A partir da extrapolação de ideias e da análise das interações multidimensionais presentes no contexto, experimenta-se a aplicação de novos posicionamentos. As atividades cotidianas na socin passam a ser o pano de fundo para autorretratações, reconciliações e assistência multidimensional.

**Estruturação.** A releitura do Projeto de Harvard pelo paradigma consciencial relaciona as ideias expostas à paradiplomacia e à parapolítica. O Estado Mundial surge dessas propostas.

## DEFINIÇÕES

### 1. Retratação

**Definição.** A *retratação* é a atualização dos padrões pensênicos e do nível de cosmoética (cosmoeticidade) entre duas ou mais consciências ou entre consciências e ambientes intra e extrafísicos em caráter reurbanizador.

### 2. Autorretratação

**Definição.** A *autorretratação* é a retratação das próprias ações e omissões, verbais e não verbais, e dos próprios padrões pensênicos em relação a outras consciências ou ambientes.

### 3. Reconciliação

**Definição.** A *reconciliação* é a integração de padrões pensênicos intra e interconscienciais mantendo a individualidade consciencial.

### 4. Assistencialidade

**Definição.** A *assistencialidade* é a qualidade do auxílio multidimensional prestado a partir de um posicionamento consciencial cosmoético que visa a homeostase holossomática de conscins e consciexes através da tares e da verbação.

### 5. Negociações

**Senso comum.** Seguem duas acepções para o conceito de negociação, segundo o senso comum:

a) **Meio.** “Negociação é um meio básico para se conseguir o que se quer de outrem. É uma comunicação bidirecional concebida para chegar a um acordo, quando o outro lado tem alguns interesses comuns ou opostos.” (FISHER *et al.*, 1994, p. 15).

b) **Interesse.** Negociação é a discussão de um assunto de interesse comum entre agentes autorizados de duas ou mais partes.

**Semântica.** Na cultura brasileira, as palavras “negócios” e “negociação” por vezes se confundem, assumindo o valor de transação comercial.

**Termos.** Em outros idiomas, existem termos distintos para expressar a ideia de comércio, mercado, empresa, conflito, caso, e para expressar a ideia de entendimento, acordo, ajuste, conversação.

**Exemplo.** Por exemplo, nos idiomas inglês e francês, as palavras *business* e *affaire* designam negócios; *negotiation* e *negociation* referem-se à negociação.

## 6. Negociação Internacional

**Definição.** O termo *internacional* designa o atributo relativo a outras nações, países ou culturas distintas, incluindo as inter-relações grupocármicas e policármicas. A negociação internacional é o acordo com reflexos grupocármicos e policármicos, o qual se realiza dentro de um contexto multinacional e pluricultural.

### AS DIMENSÕES DE UMA NEGOCIAÇÃO

**Tese.** No processo de negociação influem várias dimensões; partindo da intrafiscalidade desdobra-se em repercussões multidimensionais.

#### 1. A Negociação Empresarial

**Ciência convencional.** O conceito de negociação desenvolvido por Fisher *et al.*, apresentado anteriormente, é um dos possíveis de serem tratados nas tão atuais *Business Schools* que hoje possuem caráter global. Contudo, ele é limitado, pois apenas contextualiza a negociação com base no paradigma fiscalista sem adentrar a dinâmica do microuniverso consciencial e suas relações.

**Esboço.** Tradicionalmente, durante a negociação, duas ou mais partes com interesses diversos reúnem-se virtual ou fisicamente em determinado lugar e momento. Buscam discutir determinado tema, normalmente conflitante, selando acordo.

**Empresas.** Estas partes são por vezes entidades jurídicas, empresas, com materspenses distintos. Num cenário internacional, cada empresa insere-se em determinado contexto sócio-político-econômico-cultural de suas respectivas socins e formas de governo.

**Conscins.** As empresas são constituídas e representadas por pessoas, consciências. Cada consciência, por sua vez, possui microuniverso consciencial específico – uma história multidimensional e holopenses próprios.

#### 2. Ampliando Conceitos

**Cadeias energéticas.** Durante a negociação, estas consciências interagem pensenicamente entre si e com os diversos ambientes físicos e extrafísicos relacionados. Tais interações se estendem para dentro das organizações empresariais representadas e para o contexto multidimensional no qual tanto as consciências, quanto as empresas, estão inseridas.

**Negociação.** Portanto, ampliando o conceito de negociação, sob a ótica do paradigma consciencial, a negociação envolve intensas interações pensênicas interconscienciais assediadoras ou desassediadoras.

**Bases.** Pelo binômio assédio-desassédio explícito nestas relações, a cosmoética, a interação multidimensional lúcida e o conhecimento da autodefesa energética e sua aplicação, quando necessária, são primordiais nessas interações.

**Assédio.** O assédio pode ser alimentado pelas atitudes posicionais e competitivas (geradoras de conflitos), pelas ações anticosmoéticas e pelo desconhecimento ou negligência do processo energético (falta de domínio energético) dos envolvidos.

**Desassédio.** O desassédio advém da intencionalidade pró-evolutiva consciencial focada nos relacionamentos construtivos e saudáveis, que podem envolver a autopesquisa, o autodomínio energético e a disponibilidade assistencial das partes.

**Retratação.** Durante o desassédio (auto ou hetero, individual ou coletivo), atualizam-se comportamentos e imagens remanescentes de existências anteriores. Dessa atualização (retratação), reconciliações possibilitam auxílio mais direto ao eliminarem-se antigos ranços.

## O PROJETO DE NEGOCIAÇÃO DE HARVARD

**Visões de mundo.** A tradicional técnica de negociação posicional – ou visão de mundo – “perde-ganha”, tão presente na História, tem sido aos poucos substituída pelo modelo “ganha-ganha” desenvolvido no início da década de oitenta na Universidade de Harvard, EUA.

**Projeto de Harvard.** Este novo modelo, o Projeto de Harvard, partindo do paradigma fiscalista presente no cenário de negócios mundial, traz oportunidades auto e heteroassistenciais.

### 1. Enquanto Técnica de Negociação de Valores Intrafísicos

**Princípios.** O Projeto de Harvard baseia-se em princípios (fundamentos, preceitos, convicções, ideias, opções). Estes princípios são os facilitadores do “processo”, almejando um acordo de alta qualidade.

**Acordo de alta qualidade.** O acordo de alta qualidade atende não apenas a determinada necessidade, mas satisfaz interesses subjacentes de todas as partes, estabelecendo relacionamentos de longa duração. Assim, os participantes são transformados em solucionadores de problemas, dissolvendo conflitos com base em interesses e em critérios objetivos.

**Autenticidade.** Para atender a todos os interesses, as partes / participantes buscam opções criativas que resultem em ganhos mútuos. Os conflitos são resolvidos pela adoção de critérios objetivos e legítimos. Não são usados truques ou atitudes enganosas.

**Limitante.** A grande questão de todo o processo ocorre quando o relacionamento entre as partes se confunde com as discussões sobre o assunto a ser tratado. Nesse caso, pessoas e problemas são vistos como uma coisa só. Os egos ficam ameaçados e surgem mal-entendidos.

**Microuniverso consciencial.** Os participantes de uma negociação são consciências dotadas de emoções, valores, percepções e visões diferentes.

**Cultura.** Dentro do contexto internacional, a diversidade cultural – idioma, estrutura familiar, educacional, religiosa, política e social – é acrescida às diferenças pessoais.

**Facilitador.** Esses fatores interferem na comunicação. Sua identificação importa na compreensão dos interesses e necessidades das partes.

**Trinômio.** Em consequência, os relacionamentos devem ser trabalhados enfocando três pontos principais: a percepção, a emoção e a comunicação.

a) **Percepção.** As percepções definem o problema e a solução. É exercitada constantemente a postura de colocar-se no lugar do outro – o que motiva este indivíduo a advogar / a querer isso?

b) **Emoção.** As emoções e os interesses de todas as partes são vistos como legítimos, respeitáveis e importantes, devendo ser suas necessidades igualmente satisfeitas (equanimidade). Ambos devem ser discutidos de maneira transparente e empática.

c) **Comunicação.** O foco é no que a outra parte pretende comunicar e não no que se quer escutar.

**Polimática.** Esses pontos embasam uma comunicação eficaz e aberta entre os participantes. A escuta é ativa e calcada na habilidade de fazer e de responder perguntas. É imprescindível o falar de

maneira clara para ser compreendido, eliminando ambiguidades na interação, mantendo-se aberto para novas ideias (flexibilidade pensênica) que possam enriquecer os interesses originais e criar opções de ganhos mútuos.

**Abertismo.** As opções de ganhos mútuos surgem evitando-se o julgamento prematuro e o preconceito. As questões são analisadas sob perspectivas diversas. Posturas como “não tenho a ver com a resolução do problema dele” ou “para que vou entender ou analisar os interesses dele?” são substituídas por outras que visam ampliar os recursos existentes. Na realidade, inventam-se maneiras de tornar a decisão da outra parte uma decisão ou escolha fácil. A solução do problema ou do acordo é uma busca conjunta que pressupõe a conciliação de interesses.

**Inteligência cultural.** Nesse contexto, surge um novo modelo de inteligência: a inteligência cultural. Trata-se da capacidade que determinada consciência tem de relacionar-se sinergicamente com outras formas de representação e de atuação distintas da sua. As diferenças tornam-se facilitadores na construção do acordo e não dificultadores.

**Holocarmalidade.** Estas representações são primeiramente abordadas no contexto cultural, sendo apreendidas dentro dos grupos específicos. Elas também espelham, de maneira mais superficial, a própria personalidade de cada envolvido na negociação.

## 2. Extrapolando para o Paradigma Consciencial

**Releitura.** Propõe-se uma releitura da técnica anteriormente descrita, extrapolando alguns de seus aspectos para o paradigma consciencial.

**Tares.** Ao estar aberto a fazer e a responder perguntas utilizando fatos e dados na resolução das questões, ocorre um esclarecimento a respeito da realidade. Em consequência, há uma reverberação nos relacionamentos por meio da transparência de atitudes e ideias. Surge, naturalmente, um espaço livre para indagações as quais levam a falar de verpons.

**Tridotação.** O tripé percepção-emoção-comunicação usado na elaboração do acordo de qualidade pode ser ampliado para a tridotação consciencial – parapsiquismo-intelectualidade-comunicabilidade – permitindo uma negociação eficaz multidimensionalmente.

**Teática.** O parapsiquismo – discriminação das energias e da intencionalidade dentro da rede consciencial instalada – atua como bússola para a solução de conflitos. A intelectualidade – tratada como a escolaridade, a cultura geral e o poliglôtismo – facilita a criação de opções e o desenvolvimento de critérios objetivos. A comunicabilidade – expressão coerente do pensamento na interação, a extroversão e a empatia sadia – promove a reciprocidade.

**Afinidades.** Observa-se, ainda, que os três atributos são constantemente usados enquanto ferramentas para avaliação do nível de cosmoética das partes envolvidas no processo. É importante notar que esta avaliação não é um julgamento das consciências envolvidas e sim uma autopercepção e um autoquestionamento que buscam responder a pergunta “Com qual padrão ou com quais consciências quero aprofundar afinidades?”

**Sustentabilidade.** A pontuação destes aspectos relacionados à criticidade e à lucidez é de relevância no processo de desassédio (auto e hetero) e do “ganha-ganha” intra e extrafísico das partes envolvidas. Sem os mesmos, volta-se, com relativa facilidade, para o polo do assédio e do “ganha-perde”, trazendo novas implicações multidimensionais, notadamente possíveis interprisões grupocármicas.

**Diferencial.** A neofilia e a criatividade constituem-se elementos integradores do processo. As divergências e as diferenças são tratadas com respeito e valorizadas (binômio admiração-discordância)

uma vez que a partir delas surge o valor agregado. Esta valorização das diferenças e dos aspectos culturais presentes está alinhada com os princípios do universalismo e da maxifraternidade.

### ***2.1. Autorretratação, Reconciliação e Assistência Interconscencial***

**Condicionamentos.** Os fatores culturais condicionam, em grande parte, a percepção de mundo das pessoas. As percepções diferentes interferem na comunicação, muitas vezes de negativamente, pois há uma tendência a se usar referenciais próprios (da própria cultura), ao invés do estabelecimento de referenciais comuns.

**Egoísmo.** Etnocentrismo, estereótipos e preconceitos ainda regem as relações na socin. Ao se analisar a História, infelizmente, mostram-se patológicas, refletindo o comportamento predominantemente egoico das consciências residentes neste planeta.

**Distorções.** As implicações multidimensionais deste comportamento são diversas. Várias consciências – conscins e consciexes – encontram-se presas a realidades intra e extrafísicamente distorcidas. Estas distorções apresentam-se de maneiras variadas. Há consciexes que vivem em ambientes extrafísicos plasmados de acordo com um determinado período da História. Há conscins que baseiam o seu comportamento em experiências distorcidas ou em vivências anacrônicas.

**Passado.** Em quaisquer dos casos, é necessário atualizar essas distorções. Em caráter mais próximo, essas atualizações são retratações relacionadas aos egos de cada um, aos comprometimentos pelas ações ou conciliações antievolutivas de caráter multiexistencial.

**Novos atributos.** Estas atualizações relacionam-se ao novo patamar cosmoético desenvolvido. Novos atributos conscienciais mais traforistas foram trabalhados ao longo das seriéxis (passadas e presente) e dos períodos intermissivos subsequentes.

**Atualidade.** Em consequência destas mudanças íntimas, os relacionamentos intra e extrafísicos também mudam. Ocorre um espelhamento destes novos atributos nas sociedades intra e extrafísica em que estamos inseridos através do nível cosmocrático pessoal, grupal ou institucional presente. Este nível evolutivo é a atual realidade consciencial de cada um.

**Teática.** Dentro do contexto apresentado, o Projeto de Harvard mostra-se enquanto oportunidade de exercitar este novo patamar cosmoético e cosmocrata.

**Autorretratação.** Através da estruturação dos princípios para uma negociação multidimensionalmente eficaz, a técnica permite a atualização das imagens do passado, ocorrendo um reconhecimento da mudança dos padrões pensênicos dos envolvidos no processo. É autorretratação através do exemplarismo.

**Integração.** Aos poucos ocorre uma reurbanização de conscins e consciexes, dos ambientes intra e extrafísico. Esta reurbanização permite a integração destes padrões pensênicos. Primeiramente, há uma atualização do outro que passa a apresentar um comportamento mais universalista, maxifraterno e cosmoético, fruto de sua própria evolução. Segue-se um processo reconciliatório concretizado pelo relacionamento transparente, anticonflitante e duradouro estabelecido pelas partes.

**Interassistencialidade.** A assistencialidade caracteriza-se pelas auto e hetero assistências decorrentes do processo da tares e da verbação. A autoassistência ocorre quando o processo evolutivo pessoal é priorizado e dinamizado. Na heteroassistência o negociador provoca mudanças individuais e corporativas tornando-se referência. Pouco a pouco ele passa a mediar conflitos e a epicentrar mudanças. Ocorre o desassédio pessoal e grupal.

## VIVÊNCIAS E AUTOSSUPERAÇÕES

**Casuística.** A correlação das ideias expostas neste artigo foi desenvolvida a partir das percepções e parapercepções da autora ao realizar seu trabalho na socin de 2002 a 2006.

**Desenvolvimento.** No início, estas percepções eram extremamente intuitivas, mesmo tendo conhecimento das ideias da Projeciologia e da Conscienciologia desde 1993. Aos poucos, tomaram caráter empírico, seguido de comportamento anímico e parapsíquico.

**Fuga.** Formada em Engenharia de Telecomunicações, houve período em que, pelo elevado grau de timidez e sentimento de inadequação à socin, a autora preferiu optar por atividades relacionadas à pesquisa técnica em centros acadêmicos.

**Agravamento.** Com a maternidade (2000), foi percebido um período de obnubilação, procurando tratamento consciencioterápico (2001).

**Crises.** Surgiu, em janeiro de 2002, a possibilidade de trabalhar com a temática apresentada neste artigo – negociações internacionais – representando uma empresa brasileira de telecomunicações.

**Autoenfrentamento.** Com este trabalho, várias questões tiveram que ser trabalhadas, além da autoestima e da comunicabilidade anteriormente citadas. Essas questões envolviam o lado familiar – deixar uma filha pequena e ainda sendo amamentada para fazer uma viagem internacional – e o lado profissional – defender os interesses da empresa, respeitando padrões pessoais de conduta.

**Pós-graduação.** Em 2003, ao cursar uma pós-graduação (Especialização) em Negociações, a autora entrou em contato, pela primeira vez, com o Projeto de Negociação de Harvard.

**Recuperação de cons.** Ainda em 2003, buscando retomar o mesmo patamar de lucidez alcançado anteriormente ao processo de maternidade, a autora decidiu participar do curso Programa de Desenvolvimento Parapsíquico – Práticas do Parapsiquismo, no *Campus* do IIPC em Saquarema.

**Autoconsciencioterapia.** À medida que os conflitos profissionais citados começaram a ser administrados e bem conduzidos, novos autoenfrentamentos foram sendo propiciados: objetividade, interatividade, capacidade de argumentação, criticidade. Outros egos com outros trafores – criatividade, liderança – passaram a ser acessados, promovendo novas autossuperações (rigidez, ingenuidade, credulidade, infantilidade, baixa autoestima).

**Assistencialidade.** Num determinado momento, surgiu o desejo ou a necessidade de assistir de maneira mais qualificada e adequada às conscins e consciexes que permeavam estas relações.

**Opções.** Em 2004, ocorreram várias mudanças no cenário profissional que possibilitaram que novos desafios de maior responsabilidade fossem assumidos. Esta extrapolação do Projeto de Harvard para o paradigma consciencial foi amplamente empregada nas negociações, ampliando a visão intraconsciencial do processo, obtendo-se ótimos resultados.

**Repercussões.** Este cenário de novas oportunidades prolongou-se por 2005. Como resultado das posturas adotadas até então, as partes envolvidas nestas negociações passaram a confiar e a respeitar profissionalmente a autora. No contexto, a sustentação da coerência entre posicionamento e ações permitiu a aquisição da autoridade moral.

**Posicionamento.** Desde o início de 2006, esta autora não mais atua enquanto representante da empresa, mas assume a postura de mediadora de conflitos entre as partes e entre a empresa e outras partes.

**Autoconscientização multidimensional.** O parapsiquismo ganha uma nova dimensão, começando a ser visto enquanto atributo assistencial pela autora que começa a usá-lo efetivamente durante as mediações.

**Contexto.** É importante notar que as negociações citadas foram e são predominantemente técnicas, embora relacionadas com desdobramentos financeiros. Contudo, não acobertam ações de

natureza anticosmoéticas, tais como as relacionadas ao narcotráfico, indústria armamentista ou lavagens de dinheiro diversas.

## REPERCUSSÕES

**Globalização.** O fenômeno da aldeia global é uma realidade. “Há sete bilhões de pessoas no mundo, das mais variadas culturas, [...] onde os fatos ocorridos a 10.000 milhas de distância parecem estar tão perto quanto aqueles que acontecem na rua ao lado. Nós nos encontramos nesta vila globalizada sempre que lemos um jornal ou assistimos à televisão.” (THOMAS *et al.*, 2006).

**Automimeses.** Para evitar as automimeses, as diferenças interculturais precisam ser abordadas e trabalhadas.

**Responsabilidade.** A responsabilidade consciencial é ampliada pelo paradigma consciencial. Ela reflete as interações grupocármicas e policármicas existentes e traz, novamente, as questões de autorretração, reconciliação e interassistencialidade.

**Atuações.** É iminente a necessidade de posicionamento íntimo para o entendimento do conceito de minipeça dentro de um maximecanismo cujo foco assistencial objetiva as reurbanizações planetárias.

**Parapolitologia.** Em consequência deste posicionamento, a consciência passa a ser ferramenta de articulação (conexão, entendimento) cosmoético e cosmocrata dentro de ou entre grupos evolutivos através das atualizações pensênicas e da gerência dos relacionamentos das consciências integrantes.

**Paradiplomacia.** Observa-se que a forma de atuação da consciência reflete seu nível evolutivo. O exemplarismo passa a ser a forma assistencial mais contundente. É a teática da tares e caracteriza-se enquanto uma abordagem diplomática multidimensional.

**Estado Mundial.** A articulação cosmoética e cosmocrata de consciências por meio de abordagem diplomática multidimensional levará, de modo natural, à superação dos impedimentos para a formação do Estado Mundial.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

**Experimentologia.** O presente trabalho mostra a possibilidade de se vivenciar, mesmo que de maneira implícita, o paradigma consciencial nas atividades de subsistência da socin.

**Projeto Harvard.** Propõe a extrapolação do Projeto de Harvard com base no paradigma consciencial, cujo foco principal seja a realização de negociações que sejam multidimensionalmente eficazes.

**Possibilidades.** Dentro desta nova percepção surge a possibilidade de autorretrações, reconciliações e interassistencialidade.

**Objetivo.** O posicionamento pessoal e o exemplarismo reforçam a atuação de cada um enquanto minipeça dentro de um maximecanismo, fato que articula cosmoética e cosmocraticamente consciências na superação dos impedimentos para a formação do Estado Mundial.

## REFERÊNCIAS

1. Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce; *Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões* (*Getting to yes: negotiating agreement without giving in*); trad. Vera Ribeiro & Ana Luiza Borges; 214 p.; 9 caps.; 8 enus.; 7 fichários; 1 graf.; 3 tabs.; 21 x 14 cm; br.; 2 ed. rev.; Imago; Rio de Janeiro, RJ; 1994.
2. Thomas, David C.; Inkson, Kerr. *Inteligência Cultural – Instrumentos para negócios globais* (*Cultural Intelligence*); trad. Alice Klesck; 276 p.; 9 caps; 37 enus.; 6 esquemas; 1 graf.; 105 refs.; 15 sites; 5 tabs.; alf.; 23 x 16 cm; br; Record; Rio de Janeiro, RJ; 2006.