



Orlando Pavani Júnior ^{CMC}
Diretor Presidente
Tel.: +55 (11) 97605-5470
Skype: orlando.pavani



Siga os perfis da Gauss
f t in y
www.gaussconsulting.com.br



Siga os perfis da OT
f t in y
www.olhodetigre.com.br

Rua José Versolato, 111 - Bloco B - Sala 703 Centro Comercial DOMO BUSINESS
São Bernardo do Campo - SP - Brasil CEP 09750-730

Newsletter da Semana (26) - 25/06 a 01/07/2017

PIC - PROGRAMA DE INTELIGÊNCIA COMPORTAMENTAL
Quer receber por e-mail mais informações do PIC? [Sim](#) ou [Não](#)

PORTAL DE MEMBROS
[artigos](#), [cases](#), [entrevistas](#), [palestras](#), [sumarizações](#), [cursos on-line](#), e [cardápio de indicadores](#) - tudo free

CURSOS da GAUSS CONSULTIG GROUP para agosto/2017
[Vendas Complexas](#)
[Gestão por Indicadores](#)
[Metodologia Gauss BPM](#)

Artigo da semana 26: A LEI DA DIPLOMACIA



CLIQUE AQUI PARA COMPRAR DIRETO COM O AUTOR

O termo DIPLOMACIA é registrado em português a partir de 1836 e advém do grego “*díploma matos*”, “objeto duplo, tablete de papel dobrado em dois”, através do latim “*diploma*”, “papel dobrado, carta de recomendação, carta de licença ou privilégio” e do francês “*diplomatie*” (1790), “ciência dos diplomas” ou “relativo às relações políticas entre estados ou referente aos diplomatas”.

Consideram-se funções tradicionais da diplomacia as tarefas de NEGOCIAR, INFORMAR e REPRESENTAR. Modernamente, costuma-se incluir entre as funções da diplomacia as de promover o comércio exterior (promoção comercial) e a imagem do estado representado (diplomacia pública).

A tarefa de NEGOCIAR consiste em manter relações com o objetivo de concluir um acordo. O diplomata negocia em nome e por conta do estado que representa, com o propósito de defender os interesses daquele estado. Quanto ao número de partes, a negociação pode ser bilateral ou multilateral. A negociação bilateral dá-se entre duas partes. A multilateral envolve

mais de duas partes e costuma ocorrer no âmbito de conferências ou de organizações internacionais.

A tarefa de INFORMAR define-se como o dever e a prerrogativa do diplomata no sentido de inteirar-se por todos os meios lícitos das condições existentes e da evolução dos acontecimentos de um determinado estado e comunicá-las ao governo do seu estado. Em geral, esta função é desempenhada por diplomatas acreditados junto ao governo do estado acerca do qual informam.

A função de REPRESENTAR inclui a tarefa de fazer patente a presença do estado representado em eventos internacionais ou estrangeiros (no jargão diplomático, "mostrar a bandeira"). Inclui, também, em certos casos, o recebimento de poderes do estado representado para, em nome e por conta deste último, praticar atos de interesse daquele estado.

O direito internacional reconhece aos estados a faculdade de exercer proteção diplomática sobre os interesses de seus nacionais. Assim sendo, dentro dos limites do direito internacional, uma missão diplomática pode defender os interesses de uma empresa ou de um indivíduo de seu país. O termo "diplomacia parlamentar" foi criado em 1955 por Dean Rusk para designar as negociações multilaterais que ocorrem no âmbito da ONU e foi posteriormente estendido às demais organizações internacionais. A diplomacia parlamentar distingue-se por ocorrer no seio de organização internacional, seguir regras de procedimento e contar com debate permanente (assemelhando-se, portanto, ao que ocorre com os parlamentos nacionais). Mais recentemente, encontram-se também referências à diplomacia parlamentar como sendo a conduzida pelos membros dos parlamentos nacionais.

O direito de "legaçoão" é a faculdade de enviar e receber agentes diplomáticos. Apenas gozam deste direito as pessoas de direito internacional público, como os estados soberanos e as organizações internacionais. A faculdade de enviar representantes diplomáticos recebe o nome de direito de legação ativo; a de recebê-los, de direito de legação passivo. No que se refere aos estados, o direito de legação decorre da soberania no seu aspecto externo, isto é, o não-reconhecimento de autoridade superior à do próprio Estado. Assim sendo, somente os estados que sejam soberanos gozam do direito de legação - os semisoberanos só o exercem com autorização do estado ao qual estão vinculados. O direito de legação deriva do princípio da igualdade jurídica dos estados e é regulado pelo princípio do consentimento mútuo.

A imunidade diplomática é uma forma de imunidade legal e uma política entre governos que assegura às missões diplomáticas inviolabilidade, e aos diplomatas salvo-conduto, isenção fiscal e de outras prestações públicas (como serviço militar obrigatório, por exemplo), bem como de jurisdição civil e penal e de execução. Os privilégios e imunidades podem ser classificados em inviolabilidade, imunidade de jurisdição civil e penal e isenção fiscal, além de outros direitos como liberdade de culto e isenção de prestações pessoais. A inviolabilidade abrange a sede da missão e as residências particulares dos diplomatas, bem como os bens ali situados e os meios de locomoção. Aplica-se também à correspondência e às comunicações diplomáticas. Da imunidade de jurisdição decorre que os atos da missão e os de seus diplomatas não podem ser apreciados em juízo pelos tribunais do estado acreditado. Além de imunidade de jurisdição civil e administrativa, os agentes diplomáticos também gozam de imunidade de jurisdição penal. A imunidade de execução é absoluta - eventuais decisões judiciais ou administrativas desfavoráveis à missão ou aos diplomatas não podem ser cumpridas à força pelas autoridades do estado acreditado. A isenção fiscal abrange o estado acreditante, o chefe da missão, a própria missão e os agentes diplomáticos. Esta isenção inclui os impostos nacionais, regionais e municipais, bem como os direitos aduaneiros, mas não se aplica a taxas cobradas por serviços prestados. A imunidade diplomática não confere ao diplomata o direito de se considerar acima da legislação do estado acreditado - é obrigação expressa do agente diplomático cumprir as leis daquele estado.

Toda esta base conceitual sobre DIPLOMACIA se fez necessária porque é realmente incomum as pessoas que não estejam envolvidas em representatividade de nações o reconhecimento do significado desta terminologia. Quando tive a oportunidade de trabalhar no ITAMARATY (atual Ministério das Relações Exteriores do Governo do Brasil que se chamava Palácio do Itamaraty, quando ainda sua sede era no Rio de Janeiro) pude conhecer um pouco mais sobre esta relevante palavra e incluí-la de forma definitiva como uma de nossas LEIS, a LEI DA DIPLOMACIA.

José Maria da Silva Paranhos Junior (1846-1912), o Barão do Rio Branco (como o conhecemos), foi diplomata e historiador. Formado em Direito, foi deputado e jornalista antes de ingressar na carreira diplomática. Atuou como Ministro das Relações Exteriores entre 1902 e 1912, sob quatro Presidentes: Rodrigues Alves, Afonso Pena, Nilo Peçanha e Hermes da Fonseca. Seu maior legado foi a resolução pacífica das disputas de fronteira entre o Brasil e seus países vizinhos. Por isso – e por ter consolidado a tradição de pragmatismo da diplomacia brasileira – é considerado o patrono dos diplomatas do Brasil. Em 2010, o nome de José Maria da Silva Paranhos Junior foi inscrito no Livro dos Heróis da Pátria, que está no Panteão da Pátria e da Liberdade Tancredo Neves, na Praça dos Três Poderes (Brasília). A DIPLOMACIA pressupõe as seguintes funções básicas aqui no Brasil:

- Diplomata - é o servidor público aprovado em concursos específicos;
- Embaixador - é o título conferido ao Chefe de uma Missão Diplomática (embaixadas e representações junto a organismos internacionais, pertença ele ou não à carreira diplomática). No Brasil é prerrogativa do Presidente da República indicar Embaixadores, e qualquer cidadão pode ser designado;
- Cônsul-Geral - é o título conferido ao diplomata que chefia um Consulado-Geral;
- Chanceler - é o título conferido ao Ministro das Relações Exteriores, sobretudo na tradição latino-americana;
- Cônsul Honorário - não é funcionário do governo brasileiro. Sua nomeação se faz a título honorífico. Trata-se de um cidadão brasileiro ou estrangeiro, com bom perfil local ou regional, que se mostra disposto e capacitado a agir, na sociedade estrangeira em que está inserido, em favor dos interesses do estado brasileiro e de seus nacionais. Não recebe qualquer remuneração ou desembolso de despesas, e não dispõe de repartição nos moldes de uma repartição consular brasileira para os auxílios que presta. Trata-se de um serviço voluntário para auxiliar a comunidade brasileira residente e, em casos de emergência, os viajantes brasileiros que ali se encontrem.

Convivendo, mesmo que por pouquíssimo tempo com alguns diplomatas do Itamaraty (como assim ficou apelidado, mesmo na sede em Brasília) uma vez perguntei e um deles o que fazia mesmo um diplomata? E este me respondeu mais ou menos desta forma: *O diplomata sabe contrapor anseios pessoais com paciência e ponderação, que, em síntese, é a arte da diplomacia, onde se aceita perder até algumas peças do jogo (metáfora ao xadrez) para, no final, ganharmos a partida. O Diplomata é, via de regra, um grande estrategista. Quando achamos que conseguimos enganá-lo, ele nos mostra a próxima jogada e nos desafia a continuar pensando. É realmente um estilo a ser bastante desenvolvido em qualquer tipo de profissional competitivo. A diplomacia é a ciência ou arte de negociar com outras pessoas contando com qualidades do tipo: fineza, circunspeção, apego a regras de conduta, astúcia, ética, responsabilidade social, entre outras.*

As pessoas e profissionais aprendem conceitos de negociação, aprendem técnicas de convencimento, aprendem técnicas de fechamento de negócios, aprendem muitas coisas relacionadas aos mais diversos objetivos, mas não aprendem nada (ou quase nada) sobre DIPLOMACIA, que em síntese, representa como fazer tudo isto que todos nós aprendemos.

A LEI DA DIPLOMACIA tem a ousada intenção de cumprir esta lacuna que a grande maioria de nós detém.

Naquela oportunidade que convivi com estes profissionais da diplomacia brasileira aprendi muito mais em uma semana de convivência do que dois anos de bancos acadêmicos. Quando reconheci que as principais funções de um diplomata seria NEGOCIAR, INFORMAR e REPRESENTAR simplesmente não os ouvi dizer CONVENCER nem tampouco PERSUADIR muito menos GANHAR ou VENCER um embate. Diziam eles que os melhores diplomatas que a humanidade já tiveram mudaram a história do mundo e não são reconhecidos pelos embates que foram vencidos ou perdidos, como sempre fazem os advogados, por exemplo.

A explicação mais eloquente, embora lacônica, que eu ouvi foi a seguinte: *DIPLOMACIA é a arte de ganhar um embate não tendo razão!*

Eu imediatamente perguntei: *Porque alguém aceitaria PERDER um embate para um diplomata exemplar, sendo o perdedor dotado da razão?* E eles me responderam educativamente: *Porque um dia este DIPLOMATA, por ter exercido a diplomacia, perdeu sendo dotado da razão. Este patrimônio dos diplomatas exemplares é o que fá-lo MERECEDOR de ganhar em circunstâncias pontuais onde a razão não seja o fator preponderante.*

Estas duas frases marcaram a minha existência e ficaram para sempre em meus novos circuitos sinápticos. Foi tão importante este aprendizado quando a LEI DO VERBO TENTAR, pois alterava completamente minha maneira de ver o mundo.

A grande maioria das pessoas entende que a RAZÃO seja o principal patrimônio daquele que entra num embate antagônico. Dizem austeramente que, se tens a razão, nada mais pode ser feito contra aquele que o detém. Mais o que seria a RAZÃO?

Excluindo-se os conceitos relativos a matemática e aos pressupostos contábeis, RAZÃO é a faculdade de raciocinar, apreender, compreender, ponderar, julgar a partir de um raciocínio que conduz à indução ou dedução de algo. É a capacidade da mente humana que permite chegar a conclusões a partir de suposições ou premissas já existentes (*mindset*). É, entre outros, um dos meios pelo qual os seres racionais propõem razões ou explicações para causa e efeito. A razão é particularmente associada a natureza humana, ao que é único e definidor do ser humano e permite identificar e operar conceitos em abstração, resolver problemas, encontrar coerência ou contradição entre eles e, assim, descartar ou formar novos conceitos, de uma forma ordenada e, geralmente, orientada para objetivos. Como uma forma de chegar a conclusões, é frequentemente contraposta não só com o modo como os animais não-humanos parecem tomar decisões, mas também com a tomada de decisões baseada na autoridade, na intuição, na emoção, na superstição ou mesmo na fé. A razão é considerada pelos racionalistas a forma mais viável de descobrir o que é verdadeiro ou melhor. A forma exata como a razão difere da emoção, fé e tradição é controversa, dado que as três são consideradas potencialmente racionais, e, em simultâneo, potencialmente em conflito com a razão. A principal diferença entre a razão e outras formas de consciência está na explicação: o pensamento é tanto mais racional quanto mais conscientemente for pensado, de forma que possa ser expresso numa linguagem.

A razão, como vimos acima, é uma palavra que condensa o parâmetro maior para que a conclusão se estabeleça, entretanto, no exercício da diplomacia há muito mais questões em jogo que poderá fazer a RAZÃO não ser o único parâmetro adotado. Muitas vezes uma necessidade de um país PRECISA lograr êxito, mesmo que a luz da razão do tomador de decisão isto não seja óbvio ou mesmo adequado, mas a única circunstância que fará o diplomata MERECER que àquela solicitação seja tendida, será ter, no passado, o patrimônio de ter estado em situação inversa e mesmo assim ter dado a decisão em favor do solicitante.

Consegue perceber a profundidade desta LEI DA DIPLOMACIA? Ela sinaliza que por vezes

o embate deve ser considerado perdido, mesmo que sabidamente seria pertinente a vitória uma vez que a razão lhe acompanha, mas já se vai as negociações com a decisão de não brigar pela razão e simplesmente guardar este patrimônio para ser utilizado mais adiante como argumento diplomático. Este patrimônio é a moeda de troca para o exercício da DIPLOMACIA.

Isto nos permite aplicar a LEI DA DIPLOMACIA como meio fundamental de decidir simplesmente não querer ganhar todos os embates, apenas porque tens razão. É isto mesmo, ou seja, a razão não deveria ser o único parâmetro para justificar sua vitória ou sua derrota. Por vezes é necessário perder apenas porque, no futuro se saiba (desde já) que ter este patrimônio será vital para MERECER ganhar (vide LEI DO MERECIMENTO).

Este conhecimento foi transformador para minha vida. Trouxe à tona muitas vezes que eu sabia que tinha que vencer uma discussão, apenas porque eu TINHA RAZÃO. Se eu soubesse que a razão nem sempre é o parâmetro para se vencer alguma coisa, se eu soubesse a LEI DA DIPLOMACIA, eu teria guardado mais derrotas, propositalmente, para MERECER mais VITÓRIAS. É muita simples esta LEI, mas se não ensinada às pessoas, podem passar uma vida toda sem nunca perceber de sua relevância.

Poderia chamar esta lei como LEI DA TROCA, mas aí não teria argumento para lembrar sempre da diplomacia, então nada mais coerente do que chamá-la com o ator que protagoniza a LEI, a DIPLOMACIA.



[Baixe o PDF institucional da Olho de](#)

[Tigre – Inteligência Comportamental](#)

[Baixe o PDF Institucional da Gauss](#)

[Consulting Group – Inteligência de](#)

[Negócios](#)

