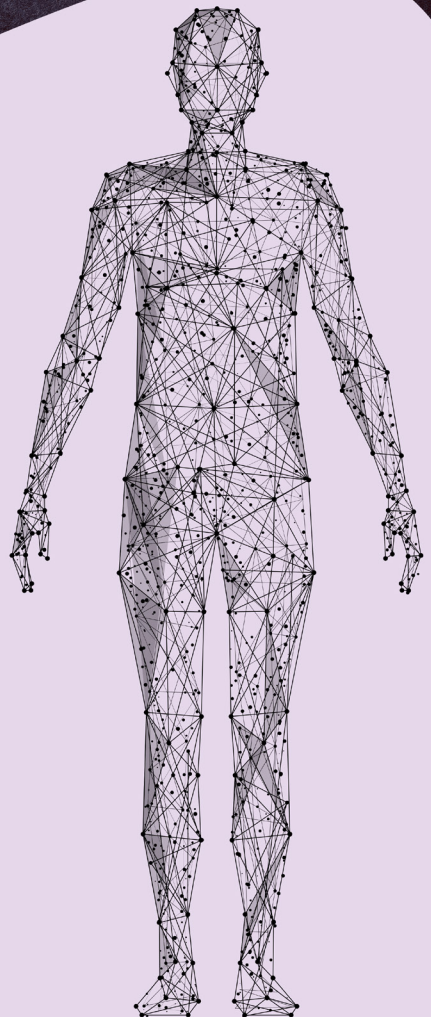


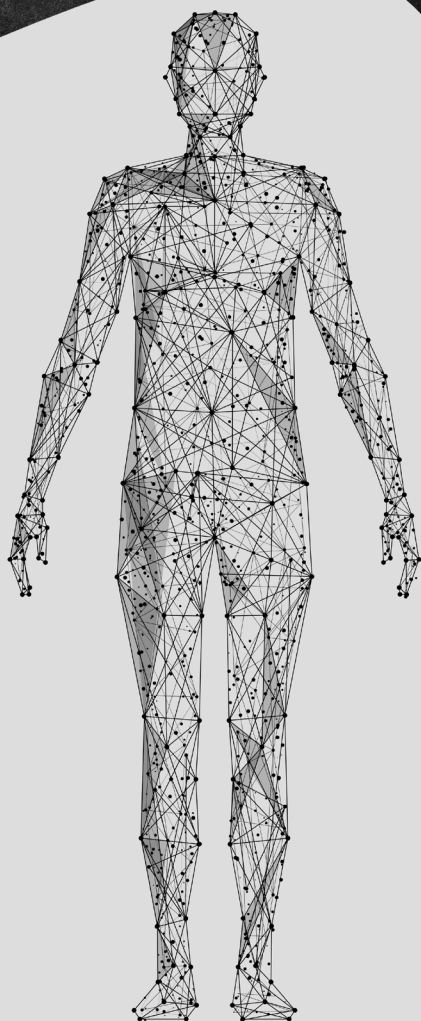
# AS CIÊNCIAS HUMANAS COMO PROTAGONISTAS NO MUNDO ATUAL 2

GUSTAVO HENRIQUE CEPOLINI FERREIRA  
(ORGANIZADOR)



# AS CIÊNCIAS HUMANAS COMO PROTAGONISTAS NO MUNDO ATUAL 2

GUSTAVO HENRIQUE CEPOLINI FERREIRA  
(ORGANIZADOR)



**Atena**  
Editora  
Ano 2021

**Editora Chefe**

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

**Assistentes Editoriais**

Natalia Oliveira

Bruno Oliveira

Flávia Roberta Barão

**Bibliotecária**

Janaina Ramos

**Projeto Gráfico e Diagramação**

Natália Sandrini de Azevedo

Camila Alves de Cremo

Luiza Alves Batista

Maria Alice Pinheiro

**Imagens da Capa**

Shutterstock

**Edição de Arte**

Luiza Alves Batista

**Revisão**

Os Autores

2021 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do Texto © 2021 Os autores

Copyright da Edição © 2021 Atena Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

**Conselho Editorial**

**Ciências Humanas e Sociais Aplicadas**

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais

Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília



Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense  
Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense  
Profª Drª Cristina Gaió – Universidade de Lisboa  
Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília  
Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia  
Profª Drª Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo  
Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá  
Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará  
Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima  
Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros  
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionale delle Figlie de Maria Ausiliatrice  
Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador  
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense  
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins  
Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas  
Profª Drª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul  
Prof. Dr. Pablo Ricardo de Lima Falcão – Universidade de Pernambuco  
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador  
Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares – Universidade Federal do Piauí  
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará  
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande  
Profª Drª Vanessa Ribeiro Simon Cavalcanti – Universidade Católica do Salvador  
Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

#### **Ciências Agrárias e Multidisciplinar**

Prof. Dr. Alexandre Igor Azevedo Pereira – Instituto Federal Goiano  
Prof. Dr. Arinaldo Pereira da Silva – Universidade Federal do Sul e Sudeste do Pará  
Prof. Dr. Antonio Pasqualetto – Pontifícia Universidade Católica de Goiás  
Profª Drª Carla Cristina Bauermann Brasil – Universidade Federal de Santa Maria  
Prof. Dr. Cleberton Correia Santos – Universidade Federal da Grande Dourados  
Profª Drª Diocléa Almeida Seabra Silva – Universidade Federal Rural da Amazônia  
Prof. Dr. Écio Souza Diniz – Universidade Federal de Viçosa  
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul  
Prof. Dr. Fágner Cavalcante Patrocínio dos Santos – Universidade Federal do Ceará  
Profª Drª Gírlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia  
Prof. Dr. Jael Soares Batista – Universidade Federal Rural do Semi-Árido  
Prof. Dr. Jayme Augusto Peres – Universidade Estadual do Centro-Oeste  
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Profª Drª Lina Raquel Santos Araújo – Universidade Estadual do Ceará  
Prof. Dr. Pedro Manuel Villa – Universidade Federal de Viçosa  
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão  
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará  
Profª Drª Talita de Santos Matos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Tiago da Silva Teófilo – Universidade Federal Rural do Semi-Árido  
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas

### **Ciências Biológicas e da Saúde**

Prof. Dr. André Ribeiro da Silva – Universidade de Brasília  
Profª Drª Anelise Levay Murari – Universidade Federal de Pelotas  
Prof. Dr. Benedito Rodrigues da Silva Neto – Universidade Federal de Goiás  
Profª Drª Daniela Reis Joaquim de Freitas – Universidade Federal do Piauí  
Profª Drª Débora Luana Ribeiro Pessoa – Universidade Federal do Maranhão  
Prof. Dr. Douglas Siqueira de Almeida Chaves – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Edson da Silva – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri  
Profª Drª Elizabeth Cordeiro Fernandes – Faculdade Integrada Medicina  
Profª Drª Eleuza Rodrigues Machado – Faculdade Anhanguera de Brasília  
Profª Drª Elane Schwinden Prudêncio – Universidade Federal de Santa Catarina  
Profª Drª Eysler Gonçalves Maia Brasil – Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-Brasileira  
Prof. Dr. Fernando Lima Santos – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia  
Profª Drª Fernanda Miguel de Andrade – Universidade Federal de Pernambuco  
Prof. Dr. Fernando Mendes – Instituto Politécnico de Coimbra – Escola Superior de Saúde de Coimbra  
Profª Drª Gabriela Vieira do Amaral – Universidade de Vassouras  
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria  
Prof. Dr. Helio Franklin Rodrigues de Almeida – Universidade Federal de Rondônia  
Profª Drª Iara Lúcia Tescarollo – Universidade São Francisco  
Prof. Dr. Igor Luiz Vieira de Lima Santos – Universidade Federal de Campina Grande  
Prof. Dr. Jefferson Thiago Souza – Universidade Estadual do Ceará  
Prof. Dr. Jesus Rodrigues Lemos – Universidade Federal do Piauí  
Prof. Dr. Jônatas de França Barros – Universidade Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. José Max Barbosa de Oliveira Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará  
Prof. Dr. Luís Paulo Souza e Souza – Universidade Federal do Amazonas  
Profª Drª Magnólia de Araújo Campos – Universidade Federal de Campina Grande  
Prof. Dr. Marcus Fernando da Silva Praxedes – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia  
Profª Drª Maria Tatiane Gonçalves Sá – Universidade do Estado do Pará  
Profª Drª Mylena Andréa Oliveira Torres – Universidade Ceuma  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federacl do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Paulo Inada – Universidade Estadual de Maringá  
Prof. Dr. Rafael Henrique Silva – Hospital Universitário da Universidade Federal da Grande Dourados  
Profª Drª Regiane Luz Carvalho – Centro Universitário das Faculdades Associadas de Ensino  
Profª Drª Renata Mendes de Freitas – Universidade Federal de Juiz de Fora  
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande  
Profª Drª Welma Emidio da Silva – Universidade Federal Rural de Pernambuco

### **Ciências Exatas e da Terra e Engenharias**

Prof. Dr. Adélio Alcino Sampaio Castro Machado – Universidade do Porto  
Profª Drª Ana Grasielle Dionísio Corrêa – Universidade Presbiteriana Mackenzie  
Prof. Dr. Carlos Eduardo Sanches de Andrade – Universidade Federal de Goiás  
Profª Drª Carmen Lúcia Voigt – Universidade Norte do Paraná  
Prof. Dr. Cleiseano Emanuel da Silva Paniagua – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás  
Prof. Dr. Douglas Gonçalves da Silva – Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia  
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Profª Drª Érica de Melo Azevedo – Instituto Federal do Rio de Janeiro  
Prof. Dr. Fabrício Menezes Ramos – Instituto Federal do Pará  
Profª Dra. Jéssica Verger Nardeli – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho  
Prof. Dr. Juliano Carlo Rufino de Freitas – Universidade Federal de Campina Grande

Profª Drª Luciana do Nascimento Mendes – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte  
Prof. Dr. Marcelo Marques – Universidade Estadual de Maringá  
Prof. Dr. Marco Aurélio Kistemann Junior – Universidade Federal de Juiz de Fora  
Profª Drª Neiva Maria de Almeida – Universidade Federal da Paraíba  
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte  
Profª Drª Priscila Tessmer Scaglioni – Universidade Federal de Pelotas  
Prof. Dr. Sidney Gonçalves de Lima – Universidade Federal do Piauí  
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista

### **Linguística, Letras e Artes**

Profª Drª Adriana Demite Stephani – Universidade Federal do Tocantins  
Profª Drª Angeli Rose do Nascimento – Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro  
Profª Drª Carolina Fernandes da Silva Mandaji – Universidade Tecnológica Federal do Paraná  
Profª Drª Denise Rocha – Universidade Federal do Ceará  
Profª Drª Edna Alencar da Silva Rivera – Instituto Federal de São Paulo  
Profª Drª Fernanda Tonelli – Instituto Federal de São Paulo,  
Prof. Dr. Fabiano Tadeu Grazioli – Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões  
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná  
Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná  
Profª Drª Miranilde Oliveira Neves – Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará  
Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro-Oeste  
Profª Drª Sheila Marta Carregosa Rocha – Universidade do Estado da Bahia

### **Conselho Técnico Científico**

Prof. Me. Abrãao Carvalho Nogueira – Universidade Federal do Espírito Santo  
Prof. Me. Adalberto Zorzo – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza  
Prof. Dr. Adailson Wagner Sousa de Vasconcelos – Ordem dos Advogados do Brasil/Seccional Paraíba  
Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí  
Profª Ma. Adriana Regina Vettorazzi Schmitt – Instituto Federal de Santa Catarina  
Prof. Dr. Alex Luis dos Santos – Universidade Federal de Minas Gerais  
Prof. Me. Alexsandro Teixeira Ribeiro – Centro Universitário Internacional  
Profª Ma. Aline Ferreira Antunes – Universidade Federal de Goiás  
Profª Drª Amanda Vasconcelos Guimarães – Universidade Federal de Lavras  
Prof. Me. André Flávio Gonçalves Silva – Universidade Federal do Maranhão  
Profª Ma. Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa  
Profª Drª Andreza Lopes – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Acadêmico  
Profª Drª Andrezza Miguel da Silva – Faculdade da Amazônia  
Profª Ma. Anelisa Mota Gregoleti – Universidade Estadual de Maringá  
Profª Ma. Anne Karynne da Silva Barbosa – Universidade Federal do Maranhão  
Prof. Dr. Antonio Hot Pereira de Faria – Polícia Militar de Minas Gerais  
Prof. Me. Armando Dias Duarte – Universidade Federal de Pernambuco  
Profª Ma. Bianca Camargo Martins – UniCesumar  
Profª Ma. Carolina Shimomura Nanya – Universidade Federal de São Carlos  
Prof. Me. Carlos Antônio dos Santos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro  
Prof. Me. Carlos Augusto Zilli – Instituto Federal de Santa Catarina  
Prof. Me. Christopher Smith Bignardi Neves – Universidade Federal do Paraná  
Profª Drª Cláudia de Araújo Marques – Faculdade de Música do Espírito Santo  
Profª Drª Cláudia Taís Siqueira Cagliari – Centro Universitário Dinâmica das Cataratas  
Prof. Me. Clécio Danilo Dias da Silva – Universidade Federal do Rio Grande do Norte  
Prof. Me. Daniel da Silva Miranda – Universidade Federal do Pará  
Profª Ma. Daniela da Silva Rodrigues – Universidade de Brasília  
Profª Ma. Daniela Remião de Macedo – Universidade de Lisboa

Profª Ma. Dayane de Melo Barros – Universidade Federal de Pernambuco  
Prof. Me. Douglas Santos Mezacas – Universidade Estadual de Goiás  
Prof. Me. Edevaldo de Castro Monteiro – Embrapa Agrobiologia  
Prof. Me. Edson Ribeiro de Britto de Almeida Junior – Universidade Estadual de Maringá  
Prof. Me. Eduardo Gomes de Oliveira – Faculdades Unificadas Doctum de Cataguases  
Prof. Me. Eduardo Henrique Ferreira – Faculdade Pitágoras de Londrina  
Prof. Dr. Edwaldo Costa – Marinha do Brasil  
Prof. Me. Eliel Constantino da Silva – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita  
Prof. Me. Ernane Rosa Martins – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás  
Prof. Me. Euvaldo de Sousa Costa Junior – Prefeitura Municipal de São João do Piauí  
Prof. Dr. Everaldo dos Santos Mendes – Instituto Edith Theresa Hedwing Stein  
Prof. Me. Ezequiel Martins Ferreira – Universidade Federal de Goiás  
Profª Ma. Fabiana Coelho Couto Rocha Corrêa – Centro Universitário Estácio Juiz de Fora  
Prof. Me. Fabiano Eloy Atilio Batista – Universidade Federal de Viçosa  
Prof. Me. Felipe da Costa Negrão – Universidade Federal do Amazonas  
Prof. Me. Francisco Odécio Sales – Instituto Federal do Ceará  
Prof. Me. Francisco Sérgio Lopes Vasconcelos Filho – Universidade Federal do Cariri  
Profª Drª Germana Ponce de Leon Ramírez – Centro Universitário Adventista de São Paulo  
Prof. Me. Gevair Campos – Instituto Mineiro de Agropecuária  
Prof. Me. Givanildo de Oliveira Santos – Secretaria da Educação de Goiás  
Prof. Dr. Guilherme Renato Gomes – Universidade Norte do Paraná  
Prof. Me. Gustavo Krahl – Universidade do Oeste de Santa Catarina  
Prof. Me. Helton Rangel Coutinho Junior – Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro  
Profª Ma. Isabelle Cerqueira Sousa – Universidade de Fortaleza  
Profª Ma. Jaqueline Oliveira Rezende – Universidade Federal de Uberlândia  
Prof. Me. Javier Antonio Albornoz – University of Miami and Miami Dade College  
Prof. Me. Jhonatan da Silva Lima – Universidade Federal do Pará  
Prof. Dr. José Carlos da Silva Mendes – Instituto de Psicologia Cognitiva, Desenvolvimento Humano e Social  
Prof. Me. Jose Elyton Batista dos Santos – Universidade Federal de Sergipe  
Prof. Me. José Luiz Leonardo de Araujo Pimenta – Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria Uruguay  
Prof. Me. José Messias Ribeiro Júnior – Instituto Federal de Educação Tecnológica de Pernambuco  
Profª Drª Juliana Santana de Curcio – Universidade Federal de Goiás  
Profª Ma. Juliana Thaisa Rodrigues Pacheco – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Drª Kamilly Souza do Vale – Núcleo de Pesquisas Fenomenológicas/UFPA  
Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia  
Profª Drª Karina de Araújo Dias – Prefeitura Municipal de Florianópolis  
Prof. Dr. Lázaro Castro Silva Nascimento – Laboratório de Fenomenologia & Subjetividade/UFPR  
Prof. Me. Leonardo Tullio – Universidade Estadual de Ponta Grossa  
Profª Ma. Lilian Coelho de Freitas – Instituto Federal do Pará  
Profª Ma. Lilian de Souza – Faculdade de Tecnologia de Itu  
Profª Ma. Liliani Aparecida Sereno Fontes de Medeiros – Consórcio CEDERJ  
Profª Drª Lívia do Carmo Silva – Universidade Federal de Goiás  
Prof. Dr. Lucio Marques Vieira Souza – Secretaria de Estado da Educação, do Esporte e da Cultura de Sergipe  
Prof. Dr. Luan Vinicius Bernardelli – Universidade Estadual do Paraná  
Profª Ma. Luana Ferreira dos Santos – Universidade Estadual de Santa Cruz  
Profª Ma. Luana Vieira Toledo – Universidade Federal de Viçosa  
Prof. Me. Luis Henrique Almeida Castro – Universidade Federal da Grande Dourados  
Prof. Me. Luiz Renato da Silva Rocha – Faculdade de Música do Espírito Santo  
Profª Ma. Luma Sarai de Oliveira – Universidade Estadual de Campinas  
Prof. Dr. Michel da Costa – Universidade Metropolitana de Santos

Prof. Me. Marcelo da Fonseca Ferreira da Silva – Governo do Estado do Espírito Santo  
Prof. Dr. Marcelo Máximo Purificação – Fundação Integrada Municipal de Ensino Superior  
Prof. Me. Marcos Aurelio Alves e Silva – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo  
Profª Ma. Maria Elanny Damasceno Silva – Universidade Federal do Ceará  
Profª Ma. Marileila Marques Toledo – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri  
Prof. Dr. Pedro Henrique Abreu Moura – Empresa de Pesquisa Agropecuária de Minas Gerais  
Prof. Me. Pedro Panhoca da Silva – Universidade Presbiteriana Mackenzie  
Profª Drª Poliana Arruda Fajardo – Universidade Federal de São Carlos  
Prof. Me. Rafael Cunha Ferro – Universidade Anhembi Morumbi  
Prof. Me. Ricardo Sérgio da Silva – Universidade Federal de Pernambuco  
Prof. Me. Renan Monteiro do Nascimento – Universidade de Brasília  
Prof. Me. Renato Faria da Gama – Instituto Gama – Medicina Personalizada e Integrativa  
Profª Ma. Renata Luciane Polsaque Young Blood – UniSecal  
Prof. Me. Robson Lucas Soares da Silva – Universidade Federal da Paraíba  
Prof. Me. Sebastião André Barbosa Junior – Universidade Federal Rural de Pernambuco  
Profª Ma. Silene Ribeiro Miranda Barbosa – Consultoria Brasileira de Ensino, Pesquisa e Extensão  
Profª Ma. Solange Aparecida de Souza Monteiro – Instituto Federal de São Paulo  
Profª Ma. Taiane Aparecida Ribeiro Nepomoceno – Universidade Estadual do Oeste do Paraná  
Prof. Me. Tallys Newton Fernandes de Matos – Faculdade Regional Jaguaribana  
Profª Ma. Thatianny Jasmine Castro Martins de Carvalho – Universidade Federal do Piauí  
Prof. Me. Tiago Silvio Dedoné – Colégio ECEL Positivo  
Prof. Dr. Welleson Feitosa Gazel – Universidade Paulista



## As ciências humanas como protagonistas no mundo atual 2

**Bibliotecária:** Janaina Ramos  
**Diagramação:** Maria Alice Pinheiro  
**Correção:** Flávia Roberta Barão  
**Edição de Arte:** Luiza Alves Batista  
**Revisão:** Os Autores  
**Organizador:** Gustavo Henrique Cepolini Ferreira

### Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

C569 As ciências humanas como protagonistas no mundo atual 2  
/ Organizador Gustavo Henrique Cepolini Ferreira. –  
Ponta Grossa - PR: Atena, 2021.

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5983-056-5

DOI 10.22533/at.ed.565211105

1. Ciências humanas. I. Ferreira, Gustavo Henrique  
Cepolini (Organizador). II. Título.

CDD 101

Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166

**Atena Editora**

Ponta Grossa – Paraná – Brasil

Telefone: +55 (42) 3323-5493

[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br)

contato@atenaeditora.com.br

## DECLARAÇÃO DOS AUTORES

Os autores desta obra: 1. Atestam não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação ao artigo científico publicado; 2. Declaram que participaram ativamente da construção dos respectivos manuscritos, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final do manuscrito para submissão.; 3. Certificam que os artigos científicos publicados estão completamente isentos de dados e/ou resultados fraudulentos; 4. Confirmam a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas; 5. Reconhecem terem informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa.

## **APRESENTAÇÃO**

É com imensa satisfação que apresento a Coletânea “As Ciências Humanas como Protagonistas no Mundo Atual 2” cuja diversidade teórica e metodológica está assegurada nos capítulos que a compõem. Trata-se de uma representação da ordem de quinze capítulos de professores, técnicos e pesquisadores oriundos de diferentes instituições.

Nesse sentido, ressalta-se a importância da pesquisa científica e os desafios hodiernos para o fomento da Educação Básica no país em consonância com a formação de professores entre outras pesquisas que fomentem o desenvolvimento do país. Por isso, reitera-se a oportunidade em debater o papel das Ciências Humanas e seu protagonismo no mundo atual a partir de uma visão crítica, comprometida e propositiva para derrubar muros, cercas e fronteiras.

No decorrer dos capítulos as autoras e os autores apresentam leituras inerentes à formação de professores indígenas, metodologias do Ensino de Sociologia, breve panorama sobre o Ensino de Espanhol e as práticas interculturais, a literatura africana e as diferenças culturais, saúde e psicologia no planejamento educacional, ciências da religião e suas múltiplas abordagens e sindicalismo. Temos importantes e profícuas leituras que apresentam e articulam cada uma ao seu modo uma reflexão enfatizando as ciências humanas e seus desdobramentos na contemporaneidade.

Assim, esperamos que as análises e contribuições ora publicadas na Coletânea da Editora Atena propiciem uma leitura crítica e prazerosa, assim como despertem novos e frutíferos debates para compreensão das ciências humanas para compreensão e transformação do mundo atual, e, sobretudo, estabelecendo diálogos e pontes para um novo presente-futuro.

Gustavo Henrique Cepolini Ferreira

## SUMÁRIO

### **CAPÍTULO 1..... 1**

A FORMAÇÃO DE PROFESSORES INDÍGENAS NO ESTADO DO MARANHÃO: UMA ANÁLISE A PARTIR DO OLHAR DOS PROFESSORES INDÍGENAS KRIKATI

*Ilma Maria de Oliveira Silva*

**DOI 10.22533/at.ed.5652111051**

### **CAPÍTULO 2..... 14**

REFLEXÕES EM TORNO DAS METODOLOGIAS DE ENSINO DE SOCIOLOGIA NO ENSINO MÉDIO RURAL: A ETNOGRAFIA E ANTROPOLOGIA VISUAL NA EEM RAIMUNDO ADJACIR CIDRÃO DE OLIVEIRA

*Heldo da Silva Mendonça*

**DOI 10.22533/at.ed.5652111052**

### **CAPÍTULO 3..... 27**

LA ENSEÑANZA DEL IDIOMA ESPAÑOL, EN EL CONTEXTO FRONTERIZO, POR MEDIO DE LA UTILIZACIÓN DE UN OBJETO DE APRENDIZAJE

*Vivian Cross Turnes*

*Márcia Garcez de Ávila*

*Juliana Brandão Machado*

**DOI 10.22533/at.ed.5652111053**

### **CAPÍTULO 4..... 37**

PRÁTICA REFLEXIVA: UMA AÇÃO TRANSFORMADORA DE CONHECIMENTOS SOBRE A INTERCULTURALIDADE DA LÍNGUA ESPANHOLA DOS PAISES HISPÂNICOS

*Adailza Aparício de Miranda*

*Adalberto Gomes de Miranda*

*Adailson Aparício de Miranda*

**DOI 10.22533/at.ed.5652111054**

### **CAPÍTULO 5..... 48**

REPRESENTATIVIDADE AFRICANA NA LITERATURA E A CONSTRUÇÃO DA IDENTIDADE

*Débora Monteiro da Silva*

*Luzia Helena Brandt Martins*

*Mariana Gonçalves Paz*

**DOI 10.22533/at.ed.5652111055**

### **CAPÍTULO 6..... 60**

DIFERENÇA CULTURAL COMO PAPEL INFLUENCIADOR NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS: O CASO SINO-ALEMÃO À LUZ DA TEORIA EDWARD T. HALL

*Victoria Zago Mendes*

*Andreia Coutinho e Silva*

**DOI 10.22533/at.ed.5652111056**



<b>CAPÍTULO 7.....</b>	<b>75</b>
<b>MULHERES NEGRAS E O PROCESSO DE TRANSIÇÃO CAPILAR</b>	
<i>Andresa Fernanda Almeida de Oliveira</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.5652111057</b>	
<b>CAPÍTULO 8.....</b>	<b>80</b>
<b>COMPETÊNCIAS COMO MÉRITO INDIVIDUAL NA ARTICULAÇÃO PROFISSIONAL – UMA VISÃO NO CURSO TÉCNICO EM ENFERMAGEM</b>	
<i>Cinthia da Rocha Azevedo</i>	
<i>Irlaine Aparecida Favoretto</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.5652111058</b>	
<b>CAPÍTULO 9.....</b>	<b>88</b>
<b>ACOMPANHAMENTO LONGITUDINAL DE CARACTERÍSTICAS SÓCIO DEMOGRÁFICAS E PSICOLÓGICAS DE ESTUDANTES DE CURSOS DE GRADUAÇÃO DA ÁREA DA SAÚDE: A EXPERIÊNCIA DA FMRP-USP NA PRODUÇÃO DE DADOS PARA O PLANEJAMENTO EDUCACIONAL</b>	
<i>Maria Paula Panúncio-Pinto</i>	
<i>Karolina Murakami</i>	
<i>Marcia Baumann Di Stasio</i>	
<i>Luiz Ernesto de Almeida Troncon</i>	
<i>Victor Evangelista de Faria Ferraz</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.5652111059</b>	
<b>CAPÍTULO 10.....</b>	<b>102</b>
<b>A JUVENTUDE UNIVERSITÁRIA: EXPERIÊNCIA DE ESPIRITUALIDADE NA MODERNIDADE</b>	
<i>Dênis Nunes de Araújo</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.56521110510</b>	
<b>CAPÍTULO 11.....</b>	<b>115</b>
<b>DIREITO RELIGIOSO: ANÁLISE DA ABORDAGEM RELIGIOSA NO ORDENAMENTO JURÍDICO BRASILEIRO E A CORRELAÇÃO DA LIBERDADE RELIGIOSA COM OS DEMAIS DIREITOS E GARANTIAS CONSTITUCIONAIS</b>	
<i>Beatriz Cunha Duarte</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.56521110511</b>	
<b>CAPÍTULO 12.....</b>	<b>126</b>
<b>AS PERFORMANCES DO CARIMBÓ: CULTURA POPULAR PARAENSE E RELIGIOSIDADE</b>	
<i>Elyane Lobão da Costa</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.56521110512</b>	
<b>CAPÍTULO 13.....</b>	<b>139</b>
<b>PROFETA-SERVO/PROFETA-ESCRAVO: LIBERTAÇÃO/SALVAÇÃO DO POVO DE DEUS POR MEIO DA JUSTIÇA, DA SOLIDARIEDADE E DA MÍSTICA</b>	
<i>Karine Marques Rodrigues Teixeira</i>	
<i>Rosemary Francisca Neves Silva</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.56521110513</b>	

<b>CAPÍTULO 14.....</b>	<b>147</b>
O PAROXISMO DOS EXTREMOS: A ASCENSÃO DO EXTREMISMO POLÍTICO E DO FUNDAMENTALISMO RELIGIOSO NA SOCIEDADE INTERNACIONAL E OS RISCOS AO ESTADO DEMOCRÁTICO DE DIREITO	
<i>Alexandre Nogueira Souza</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.56521110514</b>	
<b>CAPÍTULO 15.....</b>	<b>160</b>
O PAPEL DO SINDICATO NAS RECLAMATÓRIAS TRABALHISTAS: O CASO DA CIA. CERVEJARIA BRAHMA	
<i>Jenifer de Brum Palmeiras</i>	
<b>DOI 10.22533/at.ed.56521110515</b>	
<b>SOBRE O ORGANIZADOR.....</b>	<b>171</b>
<b>ÍNDICE REMISSIVO.....</b>	<b>172</b>

# CAPÍTULO 6

## DIFERENÇA CULTURAL COMO PAPEL INFLUENCIADOR NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS: O CASO SINO-ALEMÃO À LUZ DA TEORIA EDWARD T. HALL

Data de aceite: 01/05/2021

Data da submissão: 19/03/2020

**Victoria Zago Mendes**

Universidade Vila Velha (UVV/ES)  
<http://lattes.cnpq.br/4758664863448973>

**Andreia Coutinho e Silva**

Universidade Vila Velha - UVV/ES  
Vila Velha – ES  
<http://lattes.cnpq.br/5360239677822255>

**RESUMO:** O artigo tem como objetivo analisar como a cultura poderá ser um fator de influência nas negociações sino-alemãs, a partir da construção de uma análise baseada a luz da teoria de Edward T. Hall sobre as diferenças culturais ocidentais e orientais presentes na sociedade. O artigo retrata o conceito de cultura como um possível fator de influência nas negociações internacionais sino-alemãs, uma vez que as divergências culturais são eminentes, e pode dificultar a ação dos negociadores durante um negócio. A teoria de Edward T. Hall destaca as diferenças de costumes e valores entre Alemanha e China; logo as definições de negociação internacional, deverá ser analisada de acordo com os princípios culturais de ambos países, baseado na visão de diversos autores para que no final haja uma comparação entre a cultura sino-alemã durante uma negociação internacional.

**PALAVRAS - CHAVE:** Negociação. Cultura. China. Alemanha

CULTURAL DIFFERENCE AS AN INFLUENTIAL FACTOR ON INTERNATIONAL NEGOTIATIONS: THE CHINESE-GERMAN CASE IN THE LIGHT OF EDWARD T. HALL'S THEORY

**ABSTRACT:** The principal goal from this article is analyze how the culture could influence the negotiation between Chinese and German, based from the theory of Edward T. Hall about the cultural difference among western and eastern present on the society. The article portrays the concept of culture as a possible influencing factor between Chinese and German in an international negotiation, since cultural divergences are imminent, and can make it difficult for negotiators to act during a deal. The theory of Edward T. Hall highlights the difference about the costumes and the values among China and Germany. At that time, the definitions of International Negotiations must be analyze according with the culture principles of the countries, based on the view of several authors so that in the end there is a comparison between the China and German culture during an international negotiation.

**KEYWORDS:** Negotiation. Culture. China. Germany.

### 1 | INTRODUÇÃO

O ato de negociar vem desde a história da Antiguidade com as disputas de poder e territórios, porém as necessidades de negociar evoluem de acordo com a interação entre mercados que é o resultado do processo de globalização (ROCHA, 2011). A negociação

internacional está além dos artifícios de táticas políticas ou empresariais, pois com o impacto cultural e internacional na relação sino-alemã, tais processos estratégicos devem ser modificados, dado que durante a negociação internacional as questões culturais, étnicas, sociais, econômicas e entre outros fatores entram em jogo (ANDRADE; ALYRIO; BOAS, 2006). O fator cultural está ligado de forma direta, ou indireta por todas as áreas descritas, sendo assim a cultura é a centralização de qualquer negociação internacional atuando de maneira facilitadora ou não (ANDRADE; ALYRIO; BOAS, 2006).

A relação cultural e internacional sino-alemã fortifica-se antes do século XXI, e neste mesmo século que a Europa visualiza uma possibilidade de crescimento do seu relacionamento com a China, e assim cria, de acordo com Brandão, Coutinho, e Cunha (2006, p. 269): “[...]necessidade de visão estratégica comum da UE terá que passar,[...], pelas medidas de adaptação e empenhamento que permitam enfrentar o desafio colocado pela emergência de potências extra-européias, designadamente a China[...]” A Alemanha é o parceiro fundamental da China, no continente europeu, e por meio disso, ambos países se beneficiam mutuamente sob seu plano de estratégia internacional que procura adaptar-se à cultura do outro sem prejudicar, ou interferir na sua própria cultura. Portanto, diante deste contexto geral, analisa-se que a Alemanha e a China são parceiros mútuos (BRANDÃO; COUTINHO; CUNHA, 2006).

Os exemplos das diferenças culturais sino-alemãs demonstram que cultura é um elemento de caráter individual de cada nacionalidade; logo sendo um objeto que foi apontado no ambiente global como uma condição de conhecimento e aprendizagem para os investidores alemães, e chineses que almejam o êxito desta relação bilateral. (BRANDÃO; COUTINHO; CUNHA, 2006).

A partir disso, este artigo tem como objetivo analisar como a cultura poderá ser um fator de influência nas negociações sino-alemãs, a partir da construção de uma análise baseada a luz da teoria de Edward T. Hall sobre as diferenças culturais ocidentais e orientais presentes na sociedade. A escolha do caso sino-alemão foi devida o grande crescimento da China no mundo, já a Alemanha é um dos países mais importantes da Europa, onde realiza negociações internacionais, também, com os chineses.

Para conduzir essa discussão este artigo está estruturado na seguinte ordem. Além desta introdução, no item 2 será apresentada a negociação e sua evolução histórica. No item 3 será apresentada a cultura e sua importância, a cultura Chinesa e Alemanha na negociação internacional. No item 4 será apresentada a análise da cultura sino-alemã nas negociações internacionais. O item 5 apresenta as reflexões finais do artigo.

## **2 | NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL**

A negociação é empregada há muitos anos nas relações sociais, porém, somente, após a Segunda Guerra Mundial (1939 – 1945) que o conceito internacional estendeu -se



para o ambiente dos negócios, e conseqüentemente surgiu a necessidade de criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), cujo órgão comanda diversos temas referentes às relações e acordos comerciais da agenda global, sendo assim o principal instrumento que expandiu as redes de negociações para novas zonas (HERZ; HOFFMANN, 2004). Segundo Cohen (1980), o estudo teórico da negociação não é tão antigo quanto a sua existência, uma vez que se caracterizava o ato de negociar como algo automático, e muito evidente; assim não sendo um assunto de relevância para os acadêmicos. Contudo, para o americano Cohen (1980), a negociação é primordial para indivíduos que desejam conquistar alguma coisa, com base no uso da informação eficaz para dominar o conflito de interesses, e o controle do tempo da negociação para não perder o negócio (COHEN, 1980).

Em outra perspectiva analisa-se o processo de globalização como o modificador das práticas de negociações, o que transformou a comunicação entre as nações, pois estão interligadas sob um sistema global que envolve grandes divergências culturais, políticas, econômicas etc. (CHAMON, 2000). Então, a necessidade de orientações para o direcionamento das negociações torna-se fundamental para que os indivíduos pudessem agir de maneira racional e coerente. Como aponta Acuff (2004, p.28):

[...]a negociação é um repertório de comportamentos que inclui comunicação, venda, marketing[...]. Sobretudo, significa ter uma nítida compreensão das nossas próprias motivações e das do outro lado, enquanto tentamos persuadi-los a fazer o que desejamos que façam.

A partir disso, Brett (2000) destacou que a negociação faz parte de um processo de comunicação e, um convívio entre dois ou mais indivíduos, onde buscam encontrar interesses mútuos para realizar uma boa negociação de uma forma direta por meio de agentes negociadores ou de plataformas eletrônicas.

A negociação, portanto, é o deslocamento de pessoas e informações distintas que procuram alcançar uma mesma meta, deste modo, a intermediação do negociador é primordial, a qual é baseada por habilidades e técnicas que são utilizadas nos processos das negociações internacionais (BROLEZZI, 2002). A formação da negociação desenvolve-se por meio de duas categorias que são, a primeira, distributiva ou competitiva que é a competição entre duas ou mais partes que visam um acordo de curto prazo, sendo que somente terá um ganhador e um perdedor no sistema ganha-perde, assim os negociadores não terão muita oportunidade para barganhar (CHAMON, 2000).

Já, a segunda é a colaborativa ou integrativa, a qual se diferencia, totalmente, da primeira categoria, já que é baseada no sistema ganha-ganha onde é possível negociar mediante a cooperação para alcançar um acordo de benefício entre os negociadores por meio de concessões para formar relacionamento a longo prazo (CHAMON, 2000). Para Rocha (2011), a negociação integrativa é a busca, em conjunto, de tomadas de decisões que irão favorecer ambas as partes.

O valor da importância de compreender os tipos de negociação e colocá-las em prática, conforme o planejamento e a estratégia de negociações mediante aos diversos fatores culturais, questões temporais, diversidades, entre outros aspectos, são necessidades de conhecimento do negociador que deverá direcionar o negócio de acordo com os instrumentos vigentes (ROCHA, 2011).

Entende-se que a negociação internacional busca um acordo seguro e estável baseado nos interesses em comuns para a satisfação de ambos, o que requer um estudo técnico e estratégico aprofundado usando a persuasão como artifício para alcançar resultados positivos (PAZ; SATUR, 2013). O processo de negociação internacional é construído, primeiramente, pelo planejamento que dará sustentação para o início do processo, desse modo, baseando-se nas decisões do presente visando o futuro com o intuito de preparar para possíveis incertezas que estão por vir, assim planejar torna-se imprescindível para administrar, corretamente, as tomadas de decisões atuais, e do futuro (ERBESDOBLER, 2015).

O ato de preparar um planejamento, como acrescenta Andrade, Alyrio e Boas (2006, p.96) incluirá:

[...]o histórico das negociações anteriores sobre os aspectos técnicos, econômico, financeiro e jurídico, além das informações sobre a organização com a qual se está negociando, sua estrutura de decisão, suas decisões e os limites de autoridade. São igualmente relevantes informações sobre crenças, estilos comportamentais, valores e até condições físicas dos negociadores, bem como sobre a cultura organizacional. Para negociações internacionais, deve haver informações sobre o país e particularidades que possam afetar o desfecho da negociação[...]

A obtenção dessas informações colabora para o processo de planejamento do negociador que poderá classificar o nível de relevância para a negociação no que tange as prioridades dos envolvidos, com objetivo de conseguir um melhor acordo possível (ERBESDOBLER, 2015). A velocidade da negociação também será analisada nos processos de negociação internacional, pois é essencial observar o tempo em que um negócio pode ser fechado fundamentado de acordo com os fatores culturais, uma vez a exigência do negociador em seguir um determinado protocolo faz com que a negociação leve mais tempo do que o esperado, mas existem outros negociadores que são mais diretos (BROLEZZI, 2002).

A administração do tempo é organizada de modo distinto, visto que a rapidez para concluir uma negociação internacional é variável mediante diferentes nacionalidades, pois os países analisam o tempo de maneira divergente; desta forma a duração da negociação deverá ser estudada para que ambas as partes se beneficiam do tempo, mesmo que não lidem igualmente com a execução e utilização do tempo durante a negociação internacional (ERBESDOBLER, 2015).

De acordo com Brolezzi (2002) a direção da negociação move-se em conformidade

com o propósito e o tempo dos negociadores, mas para que isso ocorra a estratégia de negociação é inserida no processo de negociação internacional com a finalidade de executar projeções para o futuro, contudo, as negociações sofrem alterações devido ao estilo de negociar e cultura das nações. Então, é recomendável que a estratégia de negociação seja verificada ao longo do processo, a fim de que os negociadores entendam o percurso a seguir; deste modo, a estratégia de negociação internacional determina as metas e mecanismos a serem empregados, com o objetivo de dominar a negociação ao longo prazo (FERNANDES; BERTON, 2008).

Durante uma negociação internacional, o negociador deve superar as diferenças culturais, e utilizar a comunicação para facilitar a cruzar este obstáculo; porém para que possa haver uma transmissão de informação precisa e eficaz é necessário o conhecimento dos costumes predominantes e idiomas (ROCHA, 2011). Evidencia-se, então, a importância do domínio dos padrões culturais de diferentes nacionalidades com a finalidade de realizar uma boa negociação visando uma tentativa de acordo recíproco (ROCHA, 2011).

As diferenças culturais são perceptíveis na negociação internacional, assim o estudo sobre a cultura é fundamental para realizar o negócio com intuito de o negociador ultrapassar as dificuldades dessa nova realidade mundial. Neste sentido, a negociação internacional está além da interpretação individual, já que inclui valores culturais, legislações e normas que se distinguem entre os países negociadores (GODINHO; MACIOSKI, 2005).

A abundância de elementos culturais e normativos que influenciam a negociação internacional demonstra a complexidade para o andamento do processo para o negociador que analisará todas as vertentes desde a política à economia das nações incluídas no ambiente de negócio. Portanto, o negociador tem que manifestar diversas habilidades técnicas para ter sucesso na negociação internacional (GODINHO; MACIOSKI, 2005).

O preparatório para a negociação, segundo Andrade, Alyrio e Boas (2006), demanda uma busca complexa para além das estratégias e assuntos técnicos, os quais são adquiridos de acordo com a pesquisa do negociador a fim de dominar as particularidades e características que servirão como ferramentas facilitadoras durante a comunicação. Isso porque, neste cenário internacional as questões culturais, comportamentais, étnicas, legislativas são destaques para obter sucesso nas negociações.

A negociação, portanto, é um procedimento intenso, uma vez que enfrenta componentes de origens diferentes em busca do mesmo interesse, “[...]isto é, têm interesse numa solução conjunta pois necessitam de algo que a outra detém ou controla.[...]” (ROCHA, 2011, p.16). Por isso, os objetivos das partes envolvidas devem ser claros para que não ocorram tomadas de decisões equivocadas, logo, entender o interesse de ambos, conhecer as diversidades culturais, e assimilar de modo tático da negociação são caminhos para atingir uma conquista.

### 3 | CULTURA

A cultura é a base para qualquer negociação internacional atuando de maneira facilitadora ou não, uma vez o fator cultural está ligado direta, ou indiretamente, na atividade comercial. Supostamente, as diversidades culturais podem parecer inofensivas, mas numa rede de negociação os temas étnicos, culturais, comportamentos, valores são observados com muita atenção (ANDRADE; ALYRIO; BOAS, 2006).

O primeiro conceito de cultura foi declarado pelo antropólogo britânico, Edward Burnett Tylor, como *Culture* sintetizado pelo termo alemão *Kultur*, assim Tylor declarou que os relacionamentos comuns da vida do ser humano, incluindo padrões tradicionais, hábitos e entre outros fatores passaram por mudanças, e que as culturas podem ser conduzidas por meio de outras culturas diferentes. Por conseguinte, Tylor define a cultura como: “um todo complexo que inclui conhecimentos, crenças, arte, moral, leis, costumes ou qualquer outra capacidade ou hábitos adquiridos pelo homem como membro de uma sociedade.” (BARROS, 1986, p. 25). Segundo Erbesdobler (2015, p.49), o historiador Peter Burke (2008) retrata as etapas da história da cultura, sendo “[...]dividida em outras quatro fases: Clássica (1800 até 1950), História social da arte (1930), Descoberta da história popular (1960) e Nova história cultural.”

As etapas retratadas por Burke (2008) descrevem questionamentos de acordo com a mudança cultural do mundo, já que a cultura se modifica conforme o tempo, assim transformando os valores, e os costumes culturais (BURKE, 2008). A construção da cultura, para Hall (2003), é um aglomerado de significados que são relacionados à representatividade, identidade e linguagem; sendo diretrizes adotadas para emitir ideias, pensamentos e emoções representados em um grupo social, ou numa comunidade.

A noção de linguagem é vinculada a representatividade, pois para que o significado da ação seja repassado é necessário transmitir a mensagem verbal ou não-verbal que efetuará por meio dos sistemas de representações. Portanto, a identidade é relacionada às experiências e vivências sociais, de acordo com a época vigente (HALL, 2003). Para Hall (2003), a cultura é designada através das interações sociais:

A cultura não é uma prática; nem apenas a soma descritiva dos costumes e “culturas populares [*folkways*]” das sociedades, como ela se tende a ser tornar em certos tipos de antropologia. Está perpassada por todas as práticas sociais e constitui a soma do inter-relacionamento das mesmas (HALL, 2003, p.136)

O relacionamento das sociedades é considerado um princípio importante para desenvolver a linha de raciocínio sobre a definição de cultura que será analisada para além do modo de vida familiar, e individual das sociedades. Isso porque, as relações entre esses modelos é a base para compreender de que jeito tais parâmetros funcionam juntos, com o intuito de relacionar como pode haver interligações entre tantas práticas e, paradigmas distintos que formam a cultura (HALL, 2003).



De fato, os estudiosos, sobre as questões culturais, tiveram que posicionar a questão cultural como um fator importante para conjuntura global, a fim de esclarecer que a cultura é aproximação de diversas áreas que são influenciadas pelos gestos, ideias, costumes, e entre outros elementos culturais. (ERBESDOBLER, 2015). As pesquisas referentes à conteúdos e definições culturais iniciaram com o antropólogo, Edward T. Hall, o qual observou o cenário contemporâneo sob a visão cultural focalizando como as culturas podem ser desiguais e, também, como o tempo é ponderado de forma diferente. Em razão disso, as atitudes dos indivíduos são transformadas a partir das culturas (HALL, 1976).

As diferenças culturais são a sustentação dos estudos de Edward T. Hall (1976), que assinala os elementos interculturais por intermédio de duas medidas *low/high context* nomeados em inglês, como uma cultura de baixo/alto contexto, que serviram para exemplificar muitas situações de negociação mal interpretada na comunicação com os estrangeiros, assim descrevem Mainardes, Amal e Domingues (2010) baseado no modelo Edward T. Hall (1976).

Nas culturas de alto contexto, as negociações caracterizam-se por serem longas, dando a cada tarefa o tempo que for necessário, sendo que questões jurídicas mostram-se menos importantes, ao contrário da palavra dada, que é o maior compromisso, e onde as pessoas não têm um espaço vital. Quanto as culturas de baixo contexto, são caracterizadas por serem negociações curtas, sendo o aspecto jurídico o mais importante, valendo mais o que estiver escrito, e onde as pessoas garantem um espaço vital. É importante destacar que culturas de alto contexto não devem ser confundidas com táticas de negociação, onde se postergam as decisões para ampliar o poder sobre o outro lado. Portanto, uma análise mais apurada da cultura local impedirá esta confusão. (MAINARDES; AMAL; DOMINGUES, 2010, p.7)

A percepção das diversidades culturais favorece o progresso das negociações com países estrangeiros, pois por meio deste método de Edward T. Hall é possível diferenciar as características presentes nas regiões de forma mais precisa, e clara. Visto que, culturas de alto contexto estão localizadas, geralmente, no Oriente como as nações chinesas e japonesas que preferem evitar a argumentação em excesso e mantêm um comportamento formal durante o acordo comercial (ERBESDOBLER, 2015). Em oposição, ao perfil da cultura de alto contexto, a de baixo contexto prioriza a comunicação direta e, informal, mantendo o foco no resultado da negociação que será marcada pela linguagem verbal; o exemplo deste modelo são os países ocidentais, como a Alemanha, que procura informar de modo mais claro a negociação (MAINARDES; AMAL; DOMINGUES, 2010).

O encontro das culturas de alto contexto e baixo contexto ocorre na negociação internacional quando as normas de como interagir com nacionalidades distintas não são exemplificadas, e assim surge a importância do estudo da diversidade cultural, baseada no modelo de Hall (1976). Onde de fato, os negociadores são responsáveis por suas atitudes, que poderá desencadear consequências positivas, ou negativas de acordo com seu

comportamento e, relacionamento diante de uma cultura diferente (HALL, 1976). O uso do contexto em relação a cultura é devido a função do tempo, e condições de informações que são emitidas conforme o momento e situação, sendo que podem ser influenciadas pelos sentimentos dos indivíduos. Por isso, a importância do estudo dos contextos e diferenças culturais torna-se alvo de pesquisa de Edward T. Hall (1976):

Pois, em qualquer país que se deseje atingir, é necessário adquirir conhecimento da cultura e de seus costumes, analisando sua capacidade de penetrar no mercado. Todas as culturas são diferentes e evoluem através da relação entre pessoas e países, por isso, o processo de negociação serve para esclarecer os detalhes de um acordo. (BORNHOFEN; KISTENMACHER, 2007, p.1-2)

Conforme Erbesdobler (2015) as variedades culturais são pertencentes a questões de tradições, ideias e práticas habituais, as quais estão presentes no conceito real de cultura; desta forma o negociador além de compreender as diferenças culturais, deve saber dominá-las numa comunicação, caso haja algum mal-entendido.

### 3.1 A Cultura Chinesa nas Negociações Internacionais

O negociador deve compreender qual tipo de cultura estará lidando em um negócio, para que possa alcançar o sucesso de uma negociação, assim argumenta Paz (2006) que a cultura milenar chinesa influencia, diretamente, a maneira em que os chineses realizam a negociação internacional. Isso porque, os chineses reconhecem o valor da cultura milenar chinesa diante das gerações. A cooperação na sociedade não é tão comum como no meio familiar, cujo grupo é considerado valorizado, diante das tradições hierárquicas que formam a cultura chinesa, como acrescenta Gonçalves (2011, p.25) “[...]cultura chinesa é o recebimento da tradição, da história e dos ensinamentos morais do confucionismo, do taoísmo e da filosofia ancestral chinesa como formadores do homem oriental.”

Atualmente, os chineses utilizam práticas milenares para alcançar uma boa negociação que são: *Guanxi*(关系) e *Mianzi*(面子) que segundo Pinto (2012), são conceitos que os investidores estrangeiros devem estar cientes desta herança cultural chinesa para que possam atingir um bom resultado, já que os chineses buscam conservar suas tradições e hábitos milenares numa negociação internacional.

As condutas chinesas, *guanxi* e *mianzi*, constituem a base para a negociação com a China, que significam, segundo Santiago (2012, p.2):

o '*guanxi*' constitui um elemento crucial da cultura chinesa, pois todos os chineses tentam desenvolver a sua rede de '*guanxi*' para manter uma boa vida social e contactos relevantes para o sucesso dos seus negócios. Associado ao '*guanxi*' vem o conceito de '*mianzi*', que traduzimos por face. É importantíssima para os chineses a preservação da face e este aspecto está muito presente nos negócios.

De acordo com Santiago (2012), o relacionamento, por meio da estratégia do *guanxi*, apenas será conquistado ao longo-prazo, como o autor acrescenta “[...]o uso do ‘*guanxi*’ é, sem dúvida, uma estratégia para facilitar os negócios e abrir portas: por exemplo, a manutenção de boas relações com o governo local permite uma mais fácil instalação de uma empresa local, ainda que seja iniciativa privada estrangeira[...]” (SANTIAGO, 2012, p.20). Já a tática *mianzi* está associada à família uma vez que:

Ao perder a face, um indivíduo põe em causa a sua honra e a da família, sendo excluído do grupo. Isto porque, sendo a sociedade chinesa uma sociedade coletivista, o indivíduo não existe por si só, apenas tem sentido porque está inserido num grupo (de trabalho, na família, na sociedade em geral) (SANTIAGO, 2012, p.22).

Neste contexto, conclui-se que o comércio chinês possui como base principal a noção de família, a qual é constituída através dos valores e tradições. Desse modo, a maioria das empresas da China é fundada por meio da família, cuja categoria é o centro da rede das empresas chinesas, o que significa que os empreendimentos na China têm elos, diretamente, ligado à união familiar (COSTA, 2012).

### **3.2 A Cultura Alemã nas Negociações Internacionais**

Os alemães diante das negociações internacionais transmitem uma postura muito formal, em relação a todo o processo, deste modo o negociador deve compreender a cultura alemã antes de iniciar a negociação, pois a diversidade cultura surge aos poucos mediante os comportamentos, cumprimentos, uso do tempo e entre outros fatores influenciadores (BORNHOFEN; KISTENMACHER, 2007). Hintereder e Schayan (2015, p.136) aponta “Não existe uma cultura homogênea na Alemanha. Existem muitas culturas, às vezes surpreendentemente opostas, interligadas, que se rejeitam e se atraem”, assim a habilidade de comunicação é essencial para fazer uma boa negociação, como orienta Nierenberg e Ross (2003, p.150): “Para evitar equívocos e alcançar seus objetivos, você tem de ficar atento e sensível à cultura do interlocutor da negociação. O segredo para isso consiste em preparativos muito bem feitos.”

A população alemã, segundo o Hintereder e Schayan (2015) é marcada por traços de uma sociedade plural. Isso porque, de acordo com Costa (2012), a Alemanha possui uma trajetória de mudança muito extensa na sua história, desde aspectos políticos e econômicos à culturais. No momento de negociação com os alemães o tempo deve ser bem definido, e caso haja algum atraso deve ser, diretamente, informado, já que a pontualidade é algo que poderá gerar um resultado positivo, logo, a questão do tempo é muito respeitado para que as negociações possam ocorrer de maneira eficiente e eficaz, aponta Brolezzi (2002, p.10): “E, se necessário remarcar a data e horário de uma reunião, prepare-se para uma explanação que consiste, pois, como mencionado a pontualidade para os alemães é algo sagrado”

A cultura de negociação da Alemanha é focada no indivíduo sem vínculo familiar, assim a informação é destacada para, apenas, uma pessoa, a qual deve entender a complexidade de uma simples negociação internacional. A saudação na Alemanha é considerada solene e cerimoniosa (BORNHOFEN; KISTENMACHER, 2007). Os alemães são, totalmente, conservadores e encararam a negociação de maneira pragmática, e direta. (PEDRO, 2014). Entretanto, a cultura pode ser determinada pelo comportamento humano, o qual está em constante mudança, pois dentro de um mesmo país existem diversidades culturais, cujos meios transformam-se com as gerações. E por fim, modificam-se, também, na maneira de reger uma negociação internacional (EARLEY; MOSAKOWSKI, 2004).

#### **4 | A CULTURA SINO-ALEMÃ NAS NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS**

A política internacional sino-alemã não é somente regida pelas ações comerciais, mas também pelas manifestações culturais que modificam diversos fatores desta relação bilateral. Isso porque, os costumes e hábitos influenciam, diretamente, a questão cultural (RIBEIRO, 2011). A cultura é junção de modos, comportamentos, hábitos, costumes, valores, tradições de acordo com a evolução das sociedades; como relata Ribeiro (2011, p.24):

de que a cultura pode desempenhar um papel importante na sua superação de barreiras convencionais que separam povos; na promoção ou estímulo de mecanismos de compreensão mútua; na geração de familiaridade ou redução de áreas de desconfiança.

A cultura tem um valor significativo na relação entre a Alemanha e China, uma vez que há alguns contrastes em evidência nesta ligação; o exemplo é dado por meio de Li *et al.* (2014), que elaboram um estudo de caso baseado na influência cultural nos modos de comunicação entre a cultura chinesa e outras, sendo uma das situações estudadas o relacionamento dos chineses com os alemães, os quais buscam manter um diálogo sem interrupções de maneira direta. Já, os chineses são mais tácitos preferindo uma comunicação subentendida, ao invés de resolvida como os alemães.

Durante uma negociação internacional, os chineses adotam tais conceitos milenares como um artifício de defesa e ataque para um conflito de interesses, mantendo uma ótica para sustentar uma boa comunicação e relacionamento. No decorrer do uso dessas práticas milenares, o modelo de gestão chinesa foi sendo formado e, também alterado com o passar dos anos; sendo que, atualmente, o comércio exterior justifica o crescimento da China (COSTA, 2012).

Os chineses, de maneira geral, empenham-se em tomar decisões de acordo com o consentimento de ambas as partes com o objetivo de visar o coletivismo durante uma negociação internacional, para que a mesma possa ser duradoura e permanente (CHAMON, 2000). A cultura alemã mantém uma conexão a curto-prazo diferentemente, da chinesa, a

qual tenta adequar-se de acordo com a sua estratégia vigente.

Por isso, diante das diferenças os países buscam ajustar-se para atingir uma relação harmoniosa, ou seja, a gestão será moldada em detrimento das táticas e políticas que as relações desejam seguir (COSTA, 2012). A cultura alemã, portanto, é derivada de uma transformação histórica marcante, logo, quando se trata de negociação na Alemanha é necessário analisar os costumes dos alemães (BORNHOFEN; KISTENMACHER, 2007). Durante, um negócio internacional, para os alemães, os cumprimentos amistosos não são bem vistos, como afirmam Bornhofen e Kistenmacher (2007, p.9):

Os alemães são mais cerimoniosos, um simples aperto de mão e às vezes um aceno ao cumprimentar alguém é o suficiente para cumprir com a parte de um relacionamento social. Beijos no rosto são para familiares e amigos mais chegados.

Portanto, percebe-se que o aspecto cultural sino-alemão é distinto, uma vez que as diferenças de comportamento das civilizações podem ser notadas em uma simples negociação internacional, como por exemplo negociadores alemães são determinados e diretos para alcançar uma meta; enquanto os chineses procuraram conhecer o indivíduo primeiro antes de fechar qualquer negócio, sendo mais coletivista em relação aos alemães (PEDRO, 2014). A diversidade de costumes e hábitos culturais divergentes presentes na negociação pode resultar em um impacto cultural nas relações sino-alemãs. Afinal, como aponta Andrade, Alyrio e Boas (2006, p.3):

[...] quando se trata de negociações estamos falando de vários indivíduos "sentados numa mesa" e, conseqüentemente, de uma pluralidade de representações e significações. Isso mostra por si só a complexidade de metodologia de negociação e a necessidade da ciência do valor do conhecimento da cultura neste processo.

A diversidade cultural sino-alemã altera a negociação internacional entre ambos, pois a cultura é executada de diferentes maneiras em cada país. A atividade de negociar, deste modo, abrange para além da aérea comercial, mas também para a necessidade do conhecimento cultural do país que deseja formar uma relação bilateral, como no caso da Alemanha e, da China (ANDRADE; ALYRIO; BOAS, 2006).

## **5 | CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Os alemães e chineses compartilham a categoria de maior economia global e apesar das divergências nas suas trajetórias históricas de desenvolvimento; os dois possuem autoridade nas negociações internacionais, e assim ambos usufruem desta influência para manter o cenário internacional (SILVA, 2013).

Na relação sino-alemã destaca-se a influência cultural na conjuntura do comércio internacional, assim a atenção das nações é voltada para o estudo de táticas e estratégias

de negociação a fim de auxiliar no processo comercial, porém além disso houve a necessidade de analisar o ambiente cultural da negociação (ANDRADE; ALYRIO; BOAS, 2006).

A análise do fator cultural, portanto, é crucial para a negociação internacional, cujo processo poderá ser influenciado pelas diferenças culturais que se tornam mais evidentes fora do ambiente doméstico, já que elementos influenciadores como a execução do tempo, formas de transmissão de informação, e entre outros meios estão presentes no negócio internacional devido as diferentes nacionalidades na mesma mesa de negociação (BORNHOFEN; KISTENMACHER, 2007). A cultura sino-alemã possui aspectos divergentes que podem ser um obstáculo, durante uma negociação internacional, então, para comprovar tais diferenças o modelo de Edward T. Hall (1976) identifica a cultura chinesa como uma cultura de alto contexto, como já visto neste artigo. Sendo que, a cultura de alto contexto, aplicada a China, destaca a comunicação como a principal ferramenta para finalizar um acordo comercial; logo os dados são definidos através do diálogo, assim não há muito documentos impressos; conforme Green e Keegan (2006) ressaltam que diante de uma cultura de alto contexto o diálogo é fundamental, e os documentos não são tão necessários como na cultura de baixo contexto.

A cultura alemã é caracterizada como cultura de baixo contexto, uma vez que grande parte das negociações é, estritamente, planejada para que não haja nenhuma prorrogação da tomada de decisão, sendo assim um tempo limitado para finalizar o negócio; como descreve, baseado no modelo de Edward T.Hall (1976), Green e Keegan (2006, p.95): “Em uma cultura de baixo contexto as mensagens são explícitas, com palavras transmitindo a maior parte das informações na comunicação.” As características de cultura de baixo contexto pode ser encontrada com facilidade nas relações comerciais, com a Alemanha, pois é mantida uma comunicação direta, e clara de modo formal; como afirmam Bornhofen e Kistenmacher (2007, p.9): “Os alemães dão muito valor ao *status* e por isso, chamá-los pelo primeiro nome pode lhes parecer invasão de privacidade.” O resultado da relação sino-alemã perante à influência cultural o impacto ocorre de maneira razoável, pois mesmo com as diferenças culturais ambos países são parceiros comerciais, sendo que há diversos instrumentos para conter o avanço do obstáculo que a cultura poderia ser na negociação internacional (BRANDÃO; COUTINHO; CUNHA, 2006).

## REFERÊNCIAS

ACUFF, F. L. **Como negociar qualquer coisa com qualquer pessoa em qualquer lugar do mundo**. 2. ed. São Paulo: Editora Senac, 2004.

ANDRADE, R. O. B. de; ALYRIO, Rovigatti Danilo; BOAS, Ana Alice Vilas. **Cultura e Ética na Negociação Internacional**. São Paulo: Atlas, 2006. 153 p.

BARROS, L. R. **Cultura: um conceito antropológico**. Editora Zahar. Rio de Janeiro, 1986.

BORNHOFEN, D.; KISTENMACHER, G; M. P. Negociação internacional baseada na influência cultural: Alemanha. **Revista Interdisciplinar Científica Aplicada**, Blumenau, v.1, n.2, p.01-1, 2007. Disponível em: <<http://rica.unibes.com.br/index.php/rica/issue/view/9>> Acesso: 22 maio. 2017.

BRANDÃO, F. de C.; COUTINHO, F. P.; CUNHA, L. Negócios Estrangeiros. **Revista Negócios Estrangeiros**. n. 9.1, p. 1-374, mar. 2006. Disponível em: <<https://idi.mne.pt/pt/arquivo-e-biblioteca/publicacoes-mne/revista-negocios-estrangeiros>> Acesso: 22 maio. 2017.

BRETT, J. M. Culture and negotiation. **International Journal of Psychology**, v. 35 n. 2, p. 97- 104, 2000) Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1080/002075900399385>> Acesso: 22 maio. 2017.

BROLEZZI, C. U. de O. **Negociação**. 2002. 28 fls. Monografia (Graduação de Especialização em Gestão Estratégica Qualidade) - Universidade Candido Mendes. Rio de Janeiro, 2002. Disponível em: <<http://www.avm.edu.br/monopdf/9/CESAR%20URBANO%20DE%20OLIVEIRA%20BROLEZZI.pdf>> Acesso: 22 maio. 2017.

BURKE, P. **O que é história cultural?** 2. ed. Rio de Janeiro: Editora Zahar, 2008.

CHAMON, L. F. E. **Negociações Internacionais**: Como interagir em um ambiente multicultural. 2000. 135 fls. Mestrado (Curso de Administração) – Fundação Getúlio Vargas. São Paulo, 2000. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/5814>> Acesso: 22 maio. 2017.

COHEN, H. **You Can Negotiate Anything**: The World's Best Negotiator Tells You How To Get What You Want Mass Market Paperback, December, 1982.

COSTA, R. L. da. **O mapa global de gestão**: Os modelos anglo-americano, alemão, japonês e chinês. Portugal, p. 53-76, 2012 Disponível em: <[http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0873-74442012000300004](http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0873-74442012000300004)> Acesso: 26 maio. 2017.

EARLEY, P. C.; MOSAKOWSKI, E. Cultural Intelligence. **Harvard Business Review**. Estados Unidos, p. 1-10, out. 2004. Disponível em: <<http://www.scielo.mec.pt/pdf/egg/v17n3/v17n3a04.pdf>> Acesso: 26 maio. 2017.

ERBESDOBLER, M. **A influência da cultura na negociação internacional**: um paralelo entre Brasil e Reino Unido. Itajaí. 126 fls. Trabalho de Iniciação Científica (Curso de Comércio Exterior) - Universidade do vale do Itajaí. Itajaí, 2015. Disponível em: <<https://www.univali.br/Lists/TrabalhosGraduacao/Attachments/3842/mariane-erbesdobler.pdf>> Acesso: 26 maio. 2017.

FERNANDES, B. H. R; BERTON, L. H. **Administração estratégica**: da competência empreendedora à avaliação de desempenho. São Paulo: Saraiva, 2008.

GODINHO, W. B., MACIOSKI, J. M. K. Estilos de negociação: a maneira pessoal de realizar negócios internacionais. **Ciência & Opinião Curitiba**, v. 2, n. 1/2, jan./dez. 2005. Disponível em: <<http://professor.pucgoias.edu.br/SiteDocente/admin/arquivosUpload/17973/material/ARTIGO%20-%20Estilos%20de%20Negocia%C3%A7%C3%A3o.pdf>> Acesso: 28 maio. 2017.

GONÇALVES, A. M, A. **A parceria estratégica União Europeia-China**. Portugal. 377 fls. Doutorado (Ciência Política e Relações Internacionais) - Universidade Católica Portuguesa, Portugal, 2011. Disponível em: <<https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/7986/3/TeseFinal-2011.pdf>> Acesso: 28 maio. 2017.



GREEN, M. C.; KEEGAN, W. J. **Marketing Global**. São Paulo: Saraiva, 2006.

HALL, E. T. **Beyond culture**. New York, USA: Editora Anchor books, 1976.

HALL, S. **Da diáspora: Identidades e mediações culturais**. Organização Liv Sovik; Belo Horizonte: Editora UFMG; Brasília: Representação da UNESCO no Brasil, 2003.

HERZ, M.; HOFFMANN, A. R. **Organizações Internacionais: história e práticas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

HINTEREDER, P.; SCHAYAN, J. **Perfil da Alemanha**. Berlim: Frankfurter Societäts-Medien GmbH, 2015. Disponível em:< <https://view.joomag.com/perfil-da-alemanha-2015-2015/0939258001462794698?pag e=178>>Acesso: 28 maio. 2017.

LI, H.; R, P- L; Patrick; S., CHEN, C.; HUEBNER, D.; FREY, D. Effects of communication styles on acceptance of recommendations in intercultural collaboration. Tsinghua University, **Journal of International Business and Cultural Studies**, v.9, dec. 2014. Disponível em:< <http://www.aabri.com/manuscripts/141874.pdf>>Acesso: 28 maio. 2017.

MAINARDES, E. W.; AMAL, M.; DOMINGUES, M. J. C. de S. O fator cultura à mesa nas negociações internacionais como Brasil. Universidade da Beira Interior, **SIMPOI**. 2010. Disponível em:< [http://www.sigmees.com.br/files/O\\_Fator\\_Cultura\\_a\\_mesa\\_nas\\_negociacoes\\_internacionais\\_com\\_o\\_Brasil.pdf](http://www.sigmees.com.br/files/O_Fator_Cultura_a_mesa_nas_negociacoes_internacionais_com_o_Brasil.pdf)>Acesso: 28 maio. 2017.

NIERENBERG, J.; ROSS, I. S. **Os segredos da Negociação**. São Paulo: Publifolha, 2003.

PAZ, M. F. **Cultura organizacional brasileira e chinesa: um paralelo para identificação de possíveis divergências que possam gerar barreiras em negociações**. Viçosa. 75 fls. Monografia (Curso Secretariado Executivo) – Universidade Federal de Viçosa. Viçosa. 2006. Disponível em:< [http://www.secretariadoexecutivo.ufv.br/docs/mariana\\_flores\\_paz.pdf](http://www.secretariadoexecutivo.ufv.br/docs/mariana_flores_paz.pdf)>Acesso: 28 maio. 2017.

PAZ, A. B.; SATUR, R. A importância das negociações internacionais no processo de celebração de contratos internacionais. C@LEA – Revista Cadernos de Aulas do LEA, Ilhéus, n. 2, p. 19 – 31, nov. 2013.

PEDRO, R. S. dos R. **Negociação internacional e sua complexidade**. Portugal. 72 fls. Mestrado (Gestão) - Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra. Portugal. 2014.

PINTO, A. S. M. **Experiências no Comércio Internacional: da Logística às Barreiras Culturais**. Brasil. 88 fls. Mestrado – Universidade do Minho. Brasil. 2012.

RIBEIRO, E. T. **Diplomacia Cultural Seu Papel na Política Externa Brasileira**. Brasília: Fundação Alexandre Gusmão, 2011. Disponível em:< [http://funag.gov.br/loja/download/824-Diplomacia\\_Cultural\\_-\\_Seu\\_papel\\_na\\_Politica\\_Externa\\_Brasileira\\_2011.pdf](http://funag.gov.br/loja/download/824-Diplomacia_Cultural_-_Seu_papel_na_Politica_Externa_Brasileira_2011.pdf)>Acesso: 30 maio. 2017.

ROCHA, R. M. M. **A influência dos Estilos de Negociação na Eficácia Negocial**. 2011. Dissertação de Mestrado - Universidade de Coimbra, Coimbra, 2011.

SANTIAGO, A. R. **Cultura empresarial chinesa: sua influência nos negócios**. Portugal. 2012. Dissertação de Mestrado – Universidade de Aveiro, Aveiro, 2012.

SILVA, A. C. B. G. da. **Alemanha e china**: estudo comparativo da evolução econômica (1980-2011) e análise das relações bilaterais de comércio e IDE. 2013. Dissertação de Mestrado – *School of Economics & Management*, Lisboa, 2013.

## ÍNDICE REMISSIVO

### A

Alemanha 60, 61, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 156

Antropologia 6, 14, 15, 16, 19, 20, 21, 24, 26, 65, 127, 170

Aprendizado 18, 32, 43, 44, 46, 80, 81, 86

### C

Carimbó 7, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138

Cervejaria Brahma 8, 160, 163, 164, 165, 166

China 60, 61, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 74, 157

Competências 7, 39, 42, 43, 80, 81, 82, 83, 84, 86, 87, 91

Cultura 7, 1, 2, 3, 7, 8, 9, 11, 12, 17, 23, 24, 26, 29, 30, 34, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 48, 51, 53, 54, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 77, 79, 81, 98, 102, 103, 104, 106, 107, 108, 110, 126, 127, 128, 129, 131, 132, 136, 137, 138, 146, 159, 170

Cultura hispânica 37

Cultura Popular 7, 103, 126, 127, 128, 129, 131, 132, 137, 138

### D

Democracia 54, 147, 148, 149, 151, 152, 155, 156, 157, 158, 159

Diálogo 7, 18, 26, 44, 45, 55, 69, 71, 102, 103, 110, 111, 112, 113, 148, 150, 152

### E

Educação Escolar 1, 2, 3, 6, 13

Educação Indígena 1, 5, 7, 8, 10, 11, 13

Ensino-aprendizagem 5, 25, 31, 37, 38, 39, 40, 42, 43, 44, 45, 46, 90

Ensino de Sociologia 5, 6, 14, 15, 16, 24, 26

Ensino Médio Rural 6, 14

Español 6, 27, 28, 29, 30, 33, 34

Espiritualidade 7, 102, 103, 104, 106, 109, 110, 111, 112, 113

Estado 6, 8, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 10, 11, 12, 13, 14, 16, 23, 24, 25, 37, 50, 56, 75, 113, 115, 116, 117, 119, 120, 122, 125, 127, 128, 138, 147, 148, 150, 156, 157, 158, 159, 161, 162, 163, 164

Etnografia 6, 14, 15, 16, 18, 19, 20, 26

Extremismo 8, 147, 148, 149, 150, 151, 153, 154, 155, 156, 157

## **F**

Formação de professores 5, 6, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 12, 20, 35, 40

Fundamentalismo 8, 147, 148

## **G**

Garantias 7, 12, 115, 118, 122

## **H**

Habilidades 32, 39, 42, 43, 46, 62, 64, 80, 81, 82, 83, 86, 100, 133

História política 160, 161, 170

## **I**

Identidade 6, 1, 24, 28, 29, 30, 39, 44, 48, 49, 50, 52, 53, 55, 57, 58, 59, 65, 75, 76, 77, 79, 90, 117, 127, 129, 132, 138

## **J**

Justiça 7, 48, 52, 117, 122, 139, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 154, 155, 160, 164

Juventude 7, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 111, 112, 113, 114, 159

## **L**

Liberalismo 147, 150, 156, 157, 158, 159

Liberdade religiosa 7, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 122, 123, 125

Língua Espanhola 6, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46

Literatura 5, 6, 30, 43, 44, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 90, 162, 163, 168

## **M**

Mediações Didáticas 14, 17

Mística 7, 139, 143, 144, 145

Modernidade 7, 102, 103, 106, 107, 109, 110, 112, 113

Mulher Negra 75, 76, 79

## **N**

Negociação 60, 61, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 129, 149, 163, 169

## **O**

Objeto de Aprendizaje 6, 27, 28, 31, 32, 33, 34

Ordenamento jurídico 7, 115

## **P**

Performances Culturais 126, 127, 134, 137

Prática Reflexiva 6, 37, 38, 39, 40, 46

Profeta-Escravo 7, 139, 142, 144, 145

Profeta-Servo 7, 139, 142, 144, 145

## **R**

Religiosidade 7, 2, 103, 104, 108, 111, 113, 114, 120, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 134

Representatividade Afro 48, 57, 58

## **S**

Sindicato 8, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168

Solidariedade 7, 48, 52, 139, 141, 142, 143, 144, 145

## **T**

Tecnologias Digitales 27, 28, 30, 31, 33, 34

Transição Capilar 7, 75, 76, 77, 78, 79

## **U**

Universidade 1, 22, 26, 27, 37, 60, 72, 73, 75, 80, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 95, 99, 100, 101, 102, 107, 108, 111, 113, 114, 138, 146, 147, 159, 169, 171

# AS CIÊNCIAS HUMANAS COMO PROTAGONISTAS NO MUNDO ATUAL 2

[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br) 

[contato@atenaeditora.com.br](mailto:contato@atenaeditora.com.br) 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

[www.facebook.com/atenaeditora.com.br](https://www.facebook.com/atenaeditora.com.br) 

 **Atena**  
Editora

Ano 2021

# AS CIÊNCIAS HUMANAS COMO PROTAGONISTAS NO MUNDO ATUAL 2

[www.atenaeditora.com.br](http://www.atenaeditora.com.br) 

[contato@atenaeditora.com.br](mailto:contato@atenaeditora.com.br) 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

[www.facebook.com/atenaeditora.com.br](https://www.facebook.com/atenaeditora.com.br) 

 **Atena**  
Editora

Ano 2021