

Juiz de Fora, 05 de outubro de 2024.

CURSO DE MEDIAÇÃO CONFLITOS ORGANIZACIONAIS

1. DESCRIÇÃO:

Curso de Mediação de Conflitos, focado no aperfeiçoamento de gestores. O curso oferece módulos teóricos e práticos, apresentando técnicas avançadas de comunicação e negociação, com o objetivo de desenvolver competências essenciais para a gestão de conflitos. Serão apresentadas 12 ferramentas aplicáveis a diferentes contextos, acompanhadas de exemplos práticos.

Com uma abordagem sistêmica, o treinamento visa aprimorar estratégias destinadas à gestão de conflitos, modulando o exercício do poder na construção de organizações resilientes, orientadas a objetivos comuns.

Por meio de atividades simuladas e interativas, os participantes serão incentivados a aprimorar suas habilidades na identificação de interesses e necessidades. As aulas também proporcionarão um ambiente de debate, no qual casos práticos trazidos pelos alunos poderão ser discutidos, permitindo a construção de soluções variadas.

A. Objetivo:

Transformar situações de conflito em oportunidades efetivas de aprendizagem, onde todos os envolvidos no sistema possam aprender, seguindo um modelo de '**educação permanente**' e '**aprendizagem em serviço**' para promover uma cultura de paz, aplicada a toda a comunidade de aprendizes.

2. MEDIAÇÃO ORGANIZACIONAL:

Promover vivências que estimulem a criatividade e a interação entre os participantes antes de investigar os conflitos vividos pelo sistema. Essa metodologia tem como objetivo criar um clima colaborativo e criativo, capaz de se adaptar ao longo do tempo e em função das metas estabelecidas.

A. Objetivo:

Introduzir o perfil colaborativo como padrão a ser seguido na organização. Segundo Yamilet González Consuegra, pessoas colaborativas tendem a demonstrar interesse tanto por suas próprias metas quanto pelas dos outros, concentrando-se mais em

resolver o problema do que em atacar os envolvidos. Elas se posicionam contra o conflito, e não umas contra as outras. As diferentes considerações, em toda a sua amplitude, fundem-se por meio da comunicação, que se torna um canal facilitador da solução do conflito.

3. EMENTA:

Aspectos gerais da Teoria Geral do Conflito e da Moderna Teoria do Conflito. Técnicas de comunicação e introdução à Comunicação Não Violenta. Compreensão de sentimentos, interesses e necessidades. Introdução à negociação, abordando a negociação baseada em princípios, a barganha distributiva e a negociação integrativa. Conceito e princípios da mediação, com revisão e aprofundamento dos objetivos de cada etapa. Apresentação e discussão das 12 ferramentas para a promoção da mudança e superação de barreiras na construção do consenso. Prática simulada e feedback das atuações.

4. ESTRATÉGIAS DE APRENDIZAGEM:

Com vistas a atingir os objetivos propostos, as aulas serão desenvolvidas utilizando-se das seguintes estratégias:

- ✓ Aulas expositivas empregando: powerpoint e dinâmicas;
- ✓ Estudos dirigidos;
- ✓ Estudo de Casos
- ✓ Disponibilização de material para leitura complementar.

5. RECURSOS NECESSÁRIOS:

I. Humanos:

O professor e os alunos por meio de atividades que lhes proporcionem interação de forma a problematizar, desenvolver e fixar os conceitos estudados.

II. Físicos:

Reuniões Presenciais ou online

III. Materiais:

Livros de doutrina; textos para leitura resumo e debates; casos simulados etc.

6. CARGA HORÁRIA:

24 horas- Etapa teórica com prática simulada

7. PROPOSTA DE HONORÁRIOS:

Proponho honorários de R\$13.000,00 (treze mil reais) para a modalidade híbrida, com encontros presenciais e online.

- ✓ Treinamento;

- ✓ Feedback das atividades práticas;
- ✓ Emissão de Certificado.

8. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- I. Apresentação do Curso;
- II. Resolução de conflitos;
- III. Métodos Judiciais e Extrajudiciais adequados de resolução de Conflitos;
- IV. Tipos de Abordagens em Mediação e as Áreas de sua Aplicação;
- V. A Transdisciplinaridade e os Fundamentos da Mediação;
- VI. Teoria do Conflito; Conflitos Organizacionais e peculiaridades;
- VII. Teoria dos Jogos;
- VIII. Teoria da Comunicação;
- IX. Negociação, pressupostos e ferramentas;
- X. Função do Mediador e do trabalho da Equipe Transdisciplinar;
- XI. Princípios da Mediação, habilidades do Mediador e inteligência emocional;
- XII. - Os aportes da Neurociência na Mediação;
- XIII. O Processo de Mediação: agentes e escopo;
- XIV. Técnicas da Mediação; técnicas da conciliação
- XV. Peculiaridades da Mediação.
- XVI. Prática simulada

9. CONTATO:

- Júlia Delfino Albuquerque
- Endereço: Alameda Pássaros da Polônia, 185- Estrela Sul- Juiz de Fora- MG.
CEP.: 36.030-711
- Telefone: 32 998281341
- delfinojulia@gmail.com
- <http://lattes.cnpq.br/7300969453532499>

10. BIBLIOGRAFIA BÁSICA:

ALMEIDA, Flávio Portela Lopes de, A teoria dos jogos: uma fundamentação teórica dos métodos de resolução de disputas in AZEVEDO, André Gomma (org.) Estudos em Arbitragem, Mediação e Negociação, Vol. 2. Brasília: Ed. Grupos de Pesquisa, 2003.

FISCHER, Roger, et alii, Como chegar ao Sim: a negociação de acordos sem concessões, Ed. Imago, 2005;

GOLEMAN, Daniel, Inteligência Social, Ed. Campus, 2007;

URY, William, Supere o não: negociando com pessoas difíceis. Ed. Best Seller, 2005;

MNOOKIN, Robert et alii, Beyond Winning: Negotiation to Create Value in Deals and Disputes, Cambridge (MA): Ed. Harvard University Press, 2004;