

## PLANO DE ENSINO

### I. IDENTIFICAÇÃO

<b>Curso:</b> Administração Pública		
<b>Departamento:</b> Administração Pública		
<b>Disciplina:</b> Comunicação e Negociação na Esfera Pública		<b>Código:</b> 32CNEPU
<b>Carga horária:</b> 72	<b>Período letivo:</b> 2023.1	<b>Termo:</b> 3º
<b>Professores:</b> Thiago José de Chaves e Laís Silveira Santos		
<b>Contato:</b> contatotchaves@gmail.com / lais.ss@udesc.br		

### II. EMENTA

Comunicação e fluxo de comunicação. Aspectos formais da comunicação necessários à administração pública. Expressões e estratégias de comunicação informal. Habilidades comunicativas. Argumentação, retórica, oratória. Negociação: sua dinâmica e a importância em processos decisórios. Negociação e ações coletivas, mediação e arbitragem. Competências e perfil do negociador na gestão de crises e conflitos.

### III. OBJETIVOS

**Objetivo geral:**

Compreender conceitos, definições e práticas que envolvem as relações entre: negociação, mediação, conciliação, poder, influência, relacionamentos e conflitos na esfera pública.

**Objetivos específicos:**

- Conhecer a prática da comunicação formal e informal na Administração Pública.
- Conhecer os processos de negociação, mediação e conciliação dedicados a soluções ganha-ganha com diferentes stakeholders.
- Proporcionar aos estudantes o desenvolvimento de habilidades de comunicação, mediação e negociação que permitam a resolução de conflitos e o alcance de soluções efetivas para a sociedade.
- Analisar práticas de comunicação e negociação no âmbito Administração Pública, a partir de experiências reais, como gestão de crises/emergências.

### IV. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

**Unidade I: Natureza e Processo de Negociação**

- O conflito - definições, funções, disfunções e tipos de conflito
- Etapas e métodos de negociação - enquadramento, estratégias e planejamento da negociação
- Estratégias e táticas de negociação - estratégias distributivas, estratégias integrativas
- Perfil dos negociadores - habilidades comunicativas e negociação

**Unidade 2 - Fundamentos e Desafios à Interação Humana**

- Comunicação: processo, características, facilitadores e dificultadores
- Percepção e barreiras à comunicação
- Portas da comunicação
- Competências para a negociação
- Tipos psicológicos de negociadores

### **Unidade 3 - Conceitos fundamentais aplicados à área pública: conciliação, mediação e arbitragem**

3.1 Conceitos e marco legal

3.2 Tipos e métodos

3.3 Práticas e perspectivas relacionadas à esfera pública

3.4 Gestão de crises e emergências no âmbito da Administração Pública

### **Unidade 4 - Aspectos formais da comunicação dentro da Administração Pública**

4.1 Atos administrativos

4.2 Correspondência oficial

## **V. METODOLOGIA DE ENSINO**

Pretende-se desenvolver a disciplina por meio da utilização de estratégias variadas de ensino-aprendizagem, privilegiando a interação e o diálogo estudante-estudante e estudante-professores, bem como suas vivências/experiências pessoais e profissionais.

- Aulas expositivas: exposição de teorias e temas presentes na literatura, privilegiando sua relação com o contexto real da Administração Pública.
- Leitura de textos, casos ou outros materiais/recursos didáticos indicados pelos professores como requisito básico para o processo de aprendizagem, servindo como alicerce para os debates e as aulas expositivas.
- Debates/diálogos: abertura para diálogos sobre textos e/ou casos (ou outros materiais didáticos) previamente disponibilizados.
- Trabalhos em grupo: elaboração de caso para ensino.
- Desenvolvimento de trabalhos curtos, como questões de debate ou *position paper* (individuais).
- Ferramentas tecnológicas/audiovisuais para avaliações e revisão de conteúdo em sala de aula.
- Dinâmicas de grupo e casos para ensino.
- Palestras com profissionais da área e/ou visita técnica.
- Filmes e seriados relacionados ao conteúdo programático.
- Questões aplicadas em concursos públicos sobre o conteúdo programático.
- “Breaking News!”

*No início de todas as aulas, dois estudantes poderão apresentar, individualmente, em dez minutos cada um, um artigo/texto/notícia sobre tema/conteúdo relevante (fontes confiáveis: preferencialmente científicas, ou jornais, revistas, sites/blogs reconhecidamente “sérios”) que, de algum modo, possa ser associado e debatido em relação ao conteúdo da disciplina. A realização da atividade – que é opcional aos estudantes – irá acrescentar 0,5 ponto na média final.*

## **VI. SISTEMA DE AVALIAÇÃO**

A nota final da disciplina será calculada a partir da média ponderada resultante das seguintes atividades de avaliação:

- Avaliação 1 e 2 (50%): 2 provas escritas (25% cada), individuais.
- Avaliação 3 (25%): atividades em sala e exercícios para serem realizados em casa (resenhas, questões para debate, *position paper* etc.).
- Avaliação 4 (25%): elaboração de caso para ensino, em grupo, com aplicação.

Provas escritas: têm o objetivo de proporcionar a aplicação dos conceitos e abordagens acerca da gestão pública na prática; portanto, para a compreensão das situações reais apresentadas nas questões, o estudante deve apresentar domínio dos conceitos para explicar tais fenômenos.

Elaboração de caso para ensino: desenvolvimento de um caso e notas de ensino, conforme a metodologia dos casos de ensino da Fundação Getúlio Vargas. O caso deve retratar uma situação real vivida por algum membro da equipe, preferencialmente, relacionando-a aos temas e conceitos tratados na disciplina. Uma versão prévia deve ser entregue para avaliação e uma segunda versão (final) do material deve ser disponibilizada à turma, sem as respostas, para que sejam respondidas e avaliadas as respostas pela equipe responsável pela elaboração.

Critérios de avaliação:

- assunto relevante e oportuno;
- desenvolvimento claro e instigante;
- relação teoria-prática consistente e profunda;
- questões elaboradas com clareza e inteligência, que promovam o aprendizado.

A avaliação será realizada de forma dialógica: por todos os alunos, além dos professores.

Importante!

- No decorrer da disciplina, espera-se que os estudantes busquem participar, contribuir e expressar suas questões/dúvidas nas aulas e nas atividades realizadas.

## VII. BIBLIOGRAFIA

### **Bibliografia Básica:**

#### 1) Comunicação:

BERLO, K. **O processo da comunicação: introdução à teoria e prática**. 9. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

HASWANI, M. **Comunicação Pública: bases e abrangências**. São Paulo: Saraiva, 2013.

#### 2) Poder:

LEWICKY, J.; SAUNDERS, D.; MINTON, J. **Fundamentos da Negociação**. Porto Alegre. Bookman, 2002.

#### 3) Negociação:

ROGER, F.; WILLIAM, U. **Como chegar ao Sim**. São Paulo: Imago, 1985.

#### 4) Arbitragem:

FIGUEIRA JÚNIOR, J. D. **Manual da arbitragem**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1997.

#### 5) Mediação:

ALBRECHT, K. **Agregando valor à negociação**. São Paulo: Makron Books, 1995.

VASCONCELOS, C. E. **Mediação de conflitos e práticas restaurativas**. São Paulo: Método, 2008.

#### 6) Conflitos:

SOUZA, L. M. DE; OLIVEIRA, I. L. G. DE. **Resolução consensual de conflitos coletivos envolvendo políticas públicas**. Brasília: Fundação Universidade de Brasília, 2014.

### **Bibliografia Complementar:**

#### 1) Comunicação:

HENER, G. Communication and conflict management in local public organizations. **Transylvanian Review of Administrative Sciences**, v. 6, n. 30, p. 132-141, 2010.

YANKLOVICH, D. **The Magic of DIALOGUE**. Simon & Schuster, New York, 1999.

#### 2) Poder:

PAULILLO, L. F. Relationships network and negotiation power: a case study of the citrus agribusiness in Brazil. **Gestão & Produção**, v. 8, n. 3, p. 250-270, 2001.

3) Negociação:

BAZERMAN, M.H.; NEALE, M.A. **Negociando Racionalmente**. Editora Atlas, 1995.

MARCONDES, O. **Como chegar a excelência em negociação: administrando os conflitos de forma efetiva para que todos ganhem**. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1993.

4) Arbitragem:

RICHE, C. A. **Lei de arbitragem n. 9.307/96: uma solução alternativa para os conflitos de ordem jurídica**. Rio de Janeiro: Cidade Nova, 2001.

5) Mediação:

AZEVEDO, A. G. **Estudos em arbitragem, mediação e negociação**. Brasília Jurídica, 2002.

6) Conflitos:

MARTINELLI, D. P.; ALMEIDA, A. P. DE. **Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo**. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

**Outras indicações bibliográficas e recursos didáticos podem ser indicados ao longo da disciplina.**