

PLANO DE ENSINO

I. IDENTIFICAÇÃO

Curso: Administração Pública		
Departamento: Administração Pública		
Disciplina: Comunicação e Negociação na Esfera Pública - matutino		Código: 32CNEPU
Carga horária: 72	Período letivo: 2023.1	Termo: 3º
Professora: Simone Ghisi Feuerschütte		
Contato: sgf.esag@gmail.com		

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

GERAL:

- Compreender conceitos e práticas que envolvem as relações entre negociação, comunicação, mediação, poder, conflitos e demais relacionamentos na esfera pública.

ESPECÍFICOS:

- Conhecer as características e diferenças entre os processos de negociação, mediação e conciliação dedicados a soluções ganha-ganha com distintos atores e em diferentes contextos.
- Oportunizar aos estudantes o desenvolvimento de habilidades de comunicação, mediação e negociação que auxiliem na resolução de conflitos e no alcance de soluções efetivas para a sociedade.
- Analisar e vivenciar práticas de comunicação e negociação no âmbito da Administração Pública, a partir de experiências reais, como gestão de crises e emergências.

IV. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Unidade I: Natureza e Processo de Negociação

- 1.1 Conceitos gerais e visões da negociação como processo
- 1.2 O conflito - definições, funções, disfunções e tipos de conflito.
- 1.3 Etapas de negociação
- 1.4 Negociação aplicada no setor público: a técnica de *Newgociação*
- 1.5 Estratégias negociação: estratégias distributivas, estratégias integrativas
- 1.6 Identidade e características dos negociadores

Unidade 2 - Fundamentos e Desafios à Interação Humana

- 2.1 Comunicação: definições; tipos; comunicação como processo e características
- 2.2 A comunicação no processo de negociação
- 2.2 Percepção e barreiras à comunicação
- 2.3 Portas da comunicação
- 2.4 Comunicação simbólica
- 2.5 Competências para a negociação

Unidade 3 – Habilidades e estratégias comunicativas

- 3.1 Argumentação, retórica e oratória

Unidade 4 – Conceitos e práticas de negociação aplicados à área pública: conciliação, mediação e arbitragem

- 4.1 Conceitos e marco legal
- 4.2 Tipos e métodos

Unidade 5 – Aspectos formais da comunicação na Administração Pública

- 5.1 Atos administrativos
- 5.2 Correspondência oficial

V. METODOLOGIA DE ENSINO

- As aulas serão realizadas de forma interativa e dialógica, utilizando-se estratégias variadas (trabalhos em grupo, estudos de caso, elaboração de caso de ensino, dinâmicas grupais, posicionamento pessoal individual, leitura de textos e outros materiais indicados, etc.) e atividades individuais e/ou em grupos, considerando as trocas de experiências entre estudantes, professora e eventuais convidados. Adota-se, ainda, recursos tecnológicos da plataforma Moodle, com materiais no formato eletrônico (videoaulas, livros, apostilas, artigos, etc), e-quiz, fóruns, podcasts, enquetes, vídeos ou filmes, como forma de elucidar e complementar os conteúdos. Também poderão ser realizadas palestras com convidados.
- Ao longo do semestre, em aulas indicadas no Moodle, serão solicitadas tarefas avaliativas. Essas tarefas, em sua maioria individuais, irão compor uma nota da média final, devendo ser publicadas na Plataforma.
- Todas as aulas e seus respectivos conteúdos estão amparados na literatura científica – artigos, livros-texto, dentre outras fontes validadas – para subsidiar os debates em sala e parametrizar o aproveitamento dos alunos nas atividades avaliativas. Por este motivo, é fundamental que os estudantes façam as leituras e pesquisas indicadas, com vistas a ampliar suas percepções e apreender novos saberes de forma sustentada, consistente e crítica, elementos imprescindíveis à formação do profissional e, particularmente, do Administrador Público.

VI. SISTEMA DE AVALIAÇÃO

- A nota final da disciplina será calculada a partir da média ponderada resultante das seguintes atividades de avaliação:
 - 1) Nota 1 (25%) - média das atividades/tarefas avaliativas relacionadas aos conteúdos e contribuição à disciplina
 - 2) Nota 2 (40%) - 02 duas avaliações individuais (20% cada uma)
 - 3) Nota 3 (35%) - elaboração de caso para ensino (em grupos)
 - A Nota 1 será contabilizada a partir da média das atividades/tarefas solicitadas ao longo do semestre, publicadas no Moodle, que poderão ser apresentadas e debatidas nas aulas, sendo a maioria realizadas individualmente.
 - A Nota 2 será computada pela realização de duas avaliações individuais ao longo do semestre (uma prova e uma atividade teórico-analítica).
 - A Nota 3 prevê o desenvolvimento de um caso de ensino, em grupo de até cinco membros, conforme a metodologia de casos para ensino adaptada da Fundação Getúlio Vargas. O caso deve retratar uma situação real vivida/conhecida por algum membro (ou membros) da equipe, relacionando-a aos temas e conceitos tratados na disciplina, como propõem as notas de ensino da referida metodologia. Os casos devem apresentar, ao menos, 3 (três) questões com respostas; e a estrutura detalhada do caso de ensino será disponibilizada no Moodle. A entrega do caso de ensino ocorrerá em duas etapas: uma com o plano preliminar do caso (para orientação e feedback e encaminhamentos ao grupo); a segunda com a publicação e apresentação final de cada grupo e feedback dos demais grupos.
 -
- Critérios de avaliação para o caso de ensino:**
- assunto relevante e oportuno, original e relacionado à esfera pública;
 - desenvolvimento claro e instigante do texto do caso;
 - relação entre teoria e prática na descrição do caso, pautado pelo conteúdo da disciplina;
 - questões elaboradas com clareza e aprofundamento, que promovam o aprendizado.
- A avaliação do caso de ensino será realizada de forma dialógica, por todos os alunos, além da professora.
- Importante! Todas as atividades/trabalhos escritos (tarefas avaliativas) serão avaliados com base nos seguintes critérios: qualidade da escrita/apresentação; clareza do conteúdo e sua relação com os conceitos e conteúdos da disciplina (não é 'achismo'); respeito às normas e linguagem culta; uso correto da ABNT - Manual de Trabalhos Acadêmicos da UDESC – <https://www.udesc.br/bu/manuais>

VII. BIBLIOGRAFIA

A bibliografia poderá ser atualizada e complementada com outras fontes ou recursos, tais como artigos, publicações da mídia, internet, vídeos, filmes, documentários, podcasts, etc.

Bibliografia Básica:

- HASWANI, Mariângela. **Comunicação Pública**: bases e abrangências. São Paulo: Saraiva, 2013.
- LEWICKI, R., SAUNDERS, D.M., BARRY, B. **Fundamentos da negociação**. 5.ed. Porto Alegre: AMGH, 2014.
- OLIVEIRA, Maria José da Costa (Org.). **Comunicação pública**. Campinas, S.P.: Editora Alínea, 2004.
- TORQUATO, Gaudêncio. **Comunicação nas organizações**: empresas privadas, instituições e setor público : conceitos, estratégias, planejamentos e técnicas . São Paulo: Summus, 2015.
- VASCONCELOS, Carlos Eduardo de. **Mediação de conflitos e práticas restaurativas**. 7.ed., São Paulo: Método, 2020.

Bibliografia Complementar:

- CHEIBUB, Zairo B. **Negociação coletiva no setor público**: experiências internacionais recentes por meio de análise da literatura. Brasília: Pesquisa Enap, 2004.
- DUARTE, Jorge (Org.). **Comunicação pública**: estado, mercado, sociedade e interesse público. São Paulo: Atlas, 2007.
- DUZERT, Yann; ZERUNYAN, Frank; MORAES, Márcia. **Newnegociação para profissionais do setor público**: técnicas de solução consensual com governança colaborativa em harmonia com Agenda 2030 da ONU. Rio de Janeiro: Alta Books, 2021.
- FIORELLI, José O.; FIORELLI, Maria R.; MALHADAS JUNIOR, Marcos J.O. **Mediação e Solução de Conflitos**: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2008.
- FISCHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim**: como negociar acordos sem fazer concessões. Ed., ver. e atual. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.
- MATOS, Heloiza (Org.). **Comunicação pública**: interlocuções, interlocutores e perspectivas. São Paulo : ECA/USP, 2012.
- ROSENBERG, Marshall B. **Comunicação não-violenta**: técnicas para aprimorar os relacionamentos pessoais e profissionais. São Paulo: Ágora, 2006.
- SALLES, Carlos Alberto de; LORENCINI, Marco Antonio G.L.; SILVA, Paulo Eduardo A. da. **Negociação, mediação, conciliação e arbitragem**. São Paulo: Forense, 2021.

Bibliografia Geral:

- BERNHOEFT, Renato. **Desperdiçadores de tempo**. São Paulo. Nobel 1989.
- BRAGA, Douglas Gerson. **Conflitos, eficiência e democracia**. [online]. Rio de Janeiro: FIOCRUZ, 1998. Cap.4.
- CIALDINI, Robert B. **As armas da persuasão 2.0**. Rio de Janeiro: Harper Colins, 2021.
- FULLER, George. **Estratégias do negociador**. Rio de Janeiro: LCT-Livros Técnicos e Científicos,1993.
- GRAHAM, Pauline. **Mary Parker Follett**: a profeta do gerenciamento. Rio de Janeiro: Qualitymark, 1997.
- JUNQUEIRA, Luiz A. C. **Negociação. Tecnologia e Comportamento**. 9. ed. Rio de Janeiro:Cop,1993.
- JUNQUEIRA, Luiz A. C. **Administração do tempo**: um programa de Auto-desenvolvimento. São Paulo: COP Editora 1992.
- KRAUZ, Rosa R. **Administre bem o seu tempo**. São Paulo: Editora Nobel, 1987.
- LUCCA, Diógenes. **O negociador**: estratégias de negociação para situações extremas. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018.
- MADDUX, Robert B. **Negociar com sucesso**. Lisboa, Portugal: Monitor,1991.
- MATOS, Francisco Gomes de. **Negociação gerencial**. 2. ed. Rio de Janeiro: José Olímpio,1989.
- PINTO, Eder Paschoal. **Negociação orientada para resultados**. São Paulo: Atlas,1992.
- ROSENBERG, M. B. **Comunicação não-violenta**: técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais. São Paulo: Ágora, 2006.
- STEELE, Paul. **Negócio Fechado!** A arte de negociação. São Paulo: McGrw-Hill,1991.
- VASCONCELOS, Carlos Eduardo de. **Mediação de conflitos e práticas restaurativas**. São Paulo: Método, 2008.
- WANDERLEY, José Augusto. **Negociação total**. 18. ed. São Paulo: Gente, 2015.



*UNIVERSIDADE DO ESTADO DE SANTA CATARINA
CENTRO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO
E SOCIOECONÔMICAS – ESAG*

