

## Plano de Ensino

<b>Curso:</b> APM - Graduação em Administração Pública		
<b>Departamento:</b> ESAG-DAP - DEPARTAMENTO DE ADMINISTRACAO PUBLICA ESAG		
<b>Disciplina:</b> Mediação e Negociação no Setor Público		
<b>Código:</b> 62MEDSP	<b>Carga horária:</b> 72	<b>Período letivo:</b> 2022/2
<b>Professor:</b> SIMONE GHISI FEUERSCHUTTE		<b>Contato:</b> ghisi.simone@gmail.com

### *Ementa*

Mediação: definições e práticas. Etapas do processo de mediação, instrumentos e requisitos. Arbitragem: definições e práticas. Etapas do processo de arbitragem, instrumentos e requisitos. Negociação: conceitos básicos; processo de comunicação: conceitos, elementos e efetividade; cenários de uma negociação; perfil, comportamento e estilos dos negociadores; jogos de poder; paradigmas da interação humana; planejamento e organização da equipe de negociação; tática de negociação "ganha-ganha"; dinâmica da negociação e processo decisório.

### *Objetivo geral*

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

### *Objetivo específico*

- Conhecer os processos de negociação, mediação e conciliação dedicados a soluções ganha-ganha com diferentes stakeholders.  
- Desenvolver habilidades de comunicação, mediação e negociação que permitam aos gestores públicos a resolução de conflitos e o alcance de soluções efetivas para a sociedade.

### *Conteúdo programático*

Apresentação e introdução à disciplina: seu "lugar" no Curso de Administração Pública  
Integração dos alunos, professora e 'contrato da disciplina'

#### Unidade 1 - Natureza e Processo de Negociação

- 1.1 O conflito - suas definições, funções, disfunções e tipos de conflito.
- 1.2 Etapas e métodos de comunicação - enquadramento, estratégias e planejamento da negociação
- 1.3 Estratégias e táticas de negociação - estratégias distributivas, estratégias integrativas
- 1.4 Perfil dos negociadores - habilidades comunicativas e negociação

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

- 2.1 A comunicação no processo de negociação
- 2.2 Percepção e barreiras à comunicação
- 2.3 Portas da comunicação
- 2.4 Competências para a negociação
- 2.5 Tipos psicológicos de negociadores

## Plano de Ensino

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

Avaliação individual

Seminários - Casos de Ensino sobre Mediação e Negociação: elaboração, apresentações, debates e feedbacks

### Metodologia

- As aulas serão realizadas por meio de abordagem expositivo-dialogada, utilizando-se estudos de caso, dramatização e jogos, realizados em grupos e/ou individual. Adota-se, ainda, recursos tecnológicos da plataforma Moodle, com materiais no formato eletrônico (videoaulas, livros, apostilas, artigos, etc), e-quizzes, fóruns, podcasts, enquetes, vídeos ou filmes, como forma de elucidar e complementar os conteúdos. Também poderão ser realizadas palestras com convidados e visita técnica.

- 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.

- "Breaking News!"

No início de todas as aulas, a partir da Aula 3, 2 (dois) estudantes poderão apresentar, individualmente, em 10 minutos cada um, um artigo/texto/notícias 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.

- 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.

### 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 %): atividades relacionadas aos conteúdos - tarefas avaliativas

2) Nota 2 ( 35 %): avaliações individuais

3) Nota 3 ( 40 %): estudo de caso - Casoteca FGV

- A Nota 1 será contabilizada a partir da média das atividades solicitadas ao longo do semestre, publicadas no Moodle, apresentadas e debatidas nas aulas sendo, a maioria realizadas individualmente.

- A Nota 2 será computada pela realização de, pelo menos, uma avaliação individual ao longo do semestre.

- A Nota 3 prevê o desenvolvimento de um caso de ensino, em grupo de até cinco membros, conforme a metodologia dos casos de ensino 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. Como sugestão, o grupo também poderá trabalhar com situações reais ligadas às Eleições 2022 ou à Copa do Mundo de futebol, eventos importantes no Brasil este ano.

Os casos devem apresentar, ao menos, 3 (três) questões com respostas; e a estrutura detalhada do caso de ensino será disponibilizada no Moodle.

Critérios de avaliação do caso de ensino:

- assunto relevante e oportuno;

- desenvolvimento claro e instigante;

## Plano de Ensino

- relação teoria-prática consistente e aprofundada;  
- questões elaboradas com clareza e inteligência, que promovam o aprendizado.  
A avaliação do caso de ensino será realizada de forma dialógica: por todos os alunos, além da professora.

### Bibliografia básica

- LEWICKI, R., SAUNDERS, D.M., BARRY, B. Fundamentos da negociação. Porto Alegre: AMGH, 2014.  
- MARTINELLI, D. P., ALMEIDA, A. P. Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo. São Paulo: Atlas, 2015.  
- FISCHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 2005.

### Bibliografia complementar

- 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: McGraw-Hill, 1991.  
- VASCONCELOS, Carlos Eduardo de. Mediação de conflitos e práticas restaurativas. São Paulo: Método, 2008.  
- WANDERLEY, Jose Augusto. Negociação total. 18. ed. São Paulo: Gente, 2015.  
Sites:  
- <https://hbr.org/>  
- <https://www.influenceatwork.com/articles-and-case-studies/>  
- <http://www.senacnet.com.br/periodicos/index.php/Senac3>

## Informações sobre realização de Prova de 2ª Chamada

A Resolução nº 039/2015 - CONSEPE regulamenta o processo de realização de provas de segunda chamada.

O acadêmico regularmente matriculado que deixar de comparecer a qualquer das avaliações nas datas fixadas pelo professor, poderá solicitar segunda chamada desta avaliação através de requerimento por ele assinado, ou por seu representante legal, entregue na Secretaria de Ensino de Graduação e/ou Secretaria do Departamento, no prazo de 5 (cinco) dias úteis, contados a partir da data de realização da avaliação, sendo aceitos pedidos, devidamente comprovados e que se enquadrem em uma das seguintes situações:

- I - problema de saúde do aluno ou parente de 1º grau, devidamente comprovado, que justifique a ausência;
- II - ter sido vítima de ação involuntária provocada por terceiros, comprovada por Boletim de Ocorrência ou documento equivalente;
- III - manobras ou exercícios militares comprovados por documento da respectiva unidade militar;
- IV - luto, comprovado pelo respectivo atestado de óbito, por parentes em linha reta (pais, avós, filhos e netos), colaterais até o segundo grau (irmãos e tios), cônjuge ou companheiro (a), com prazo de até 5 (cinco) dias úteis após o óbito;
- V - convocação, coincidente em horário, por depoimento judicial ou policial, ou para eleições em entidades oficiais, devidamente comprovada por declaração da autoridade competente;

## Plano de Ensino

VI - impedimentos gerados por atividades previstas e autorizadas pela Chefia de Departamento do respectivo curso ou instância hierárquica superior, comprovada através de declaração ou documento equivalente;

VII - direitos outorgados por lei;

VIII - coincidência de horário de outras avaliações do próprio curso, comprovada por declaração da chefia de departamento;

IX ? convocação para competições oficiais representando a UDESC, o Município, o Estado ou o País;

X ? convocação pelo chefe imediato, no caso de acadêmico que trabalhe, em documento devidamente assinado e carimbado, contendo CNPJ da empresa ou equivalente, acompanhado de documento anexo que comprove o vínculo empregatício, como cópia da carteira de trabalho ou do contrato.

Parágrafo único - O requerimento deverá explicitar a razão que impediu o acadêmico de realizar a avaliação.