

PLANO DE ENSINO

I. IDENTIFICAÇÃO

Curso: Administração Pública		
Departamento: Administração Pública		
Disciplina: Mediação e Negociação no Setor Público - matutino		Código: APM081-6_62MEDSP
Carga horária: 72	Período letivo: 2022.2	Termo: 6°
Professora: Simone Ghisi Feuerschütte		
Contato: sgf.esag@gmail.com		
Estágio docência: Maryane C. de Souza (Mestrado Acadêmico) – maryanecristinadesouza@gmail.com		

II. 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.

III. OBJETIVOS

GERAL:

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

ESPECÍFICOS:

- 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.

IV. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Unidade I: Natureza e Processo de Negociação

- 1.1 O conflito - definições, funções, disfunções e tipos de conflito.
- 1.2 Etapas e métodos de negociação - 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

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

v. METODOLOGIA DE ENSINO

- 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-quiz*, 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.

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 %): 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;
 - 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.

VII. BIBLIOGRAFIA

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

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.

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: McGrw-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>