

## INFORMAÇÕES BÁSICAS DO CURSO

**Título do Curso:** Competências Socioemocionais para Solução Adequada de Conflitos - teoria e prática com ferramentas atuais e comprovada.

**Carga horária:** 40h

**Público-alvo:** Estudantes de Direito, advogados, Servidores do Tribunal, Mediadores e Conciliadores Cadastrado, público interessado em geral mediante avaliação do Tribunal

**Modalidade:**

( x ) Presencial

( x ) Telepresencial

## INFORMAÇÕES ESPECÍFICAS DO CURSO

**Objetivo Geral:** Apresentar os conceitos mais recentes e comprovados de comportamento, comunicação, gestão e liderança, e negociação relacionados à identificação de problemas e oportunidades nas tratativas humanas pessoais e profissionais em geral, bem como e principalmente, oferecer ferramentas práticas para a atuação nas mesmas visando o melhor e mais produtivo encaminhamento de situações diversas e a resolução de conflitos.

**Objetivos Específicos:** Oferecer subsídios para a melhoria da auto percepção e identificação dos diversos tipos pessoais, seus comportamentos e possíveis padrões de interação; auxiliar nas conversas produtivas visando objetivos pré-determinados; oferecer alguns princípios de liderança para permitir o direcionamento de situações no rumo de um propósito específico; discutir conceitos e técnicas de negociação; aplicar cada ferramenta apresentada bem como seu conjunto, em simulações que aproximem os participantes de possíveis situações cotidianas relativas aos conflitos.. O discente deverá ser capaz de perceber diversos aspectos pessoais envolvidos nas negociações para que, em conjunto com seu conhecimento técnico e prática diária, tenha as melhores condições de resultados efetivos na intermediação de questões conflituosas diversas.

**Ementa:** Neurociência. Estilos Pessoais. Conversas Produtivas. Comunicação não Verbal. Liderança Situacional. Técnicas de Negociação. Gerenciamento de Tempo e Projetos. Trabalho em Equipe. Estudo e Discussão de Casos.

**Metodologia:** Os conteúdos são apresentados utilizando diferentes metodologias, em especial aquelas que colocam o aluno como protagonista. Utilizam-se exposições de conteúdo, discussão e problematização, simulações variadas, estudos de caso, e apresentação de um trabalho final por equipes.

**Recursos de Ensino-Aprendizagem:** Compatíveis com as metodologias acima, e utilizando principalmente apresentações, filmes, conversas, discussões e simulações, que permitam fixar ao máximo possível alguns princípios bem como incentivar a continuidade da observação do cotidiano para o aperfeiçoamento constante.

### **Bibliografia:**

- ABRASHOFF, Michael. Este Braco Também é Seu. Editora Cultrix, 2006. ATD. Talent Development Body of Knowledge. ASTD, 2020.
- BLANCHARD, Ken. Liderança Situacional 2. Intercultural, 1987.
- CARNEGIE, Dale. How to Win Friends and Influence People. Pocket Books, 1981.
- COVEY, Stephen R. Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes. Editora Best Seller, 2017.
- DIMITRIADIS, Nikolaos e PSYCHOGIOS, Alexandros. Neurociência para Líderes. Universo dos Livros, 2021.
- FISHER, Roger, URY, William e PATTON, Bruce. Getting to Yes. Penguin Books, 2011.
- GOLEMAN, Daniel. Social Intelligence. Bantam Books, 2007.
- LAPORTA, Celeida M. C. e BORGES, Sabrina N. S. Mediação de Conflitos na Prática. Lumen Juris, 2020.
- MUSZKAT, Malvina E. Guia Prático de Mediação de Conflitos. Summus Editorial. 4ª Edição. 2008.
- WEIL, Pierre e TOMPAKOW, Roland. O Corpo Fala. Editora Vozes. 67ª Edição. 2010.
- WILLINGHAM, Ron. Integrity Selling for the 21<sup>st</sup> Century. Doubleday, 2003.