

INFORMAÇÕES BÁSICAS DO CURSO

Título do Curso: Habilidades Socioemocionais e Comunicacionais para Conciliadores e Mediadores

Carga horária: 8h

Público-alvo: Estudantes e profissionais de áreas como Direito, Educação, Psicologia, Saúde, Serviço Social, assim como Servidores do Tribunal, Mediadores e Conciliadores Cadastrados

Modalidade:

(x) Presencial

(x) Telepresencial

INFORMAÇÕES ESPECÍFICAS DO CURSO

Ementa: Habilidades socioemocionais: conceitos e fundamentos. Noções de neurociência. Compreensão das emoções. Impacto das emoções nas relações intrapessoais. Autoconhecimento do mediador/conciliador. Escuta qualificada. Empatia. Pedagogia da convivência. Habilidades comunicacionais: Princípios e valores. Comunicação não violenta. Compaixão. Resolução de conflitos.

Objetivo Geral: Capacitar mediadores e conciliadores no aprimoramento de habilidades socioemocionais para facilitar a resolução de conflitos de forma eficaz e empática.

Objetivos Específicos: Identificar o impacto negativo da ausência ou deficiência de habilidades socioemocionais e comunicacionais no gerenciamento dos conflitos de maneira eficaz e construtiva em diferentes contextos; compreender a necessidade de aprimorar a comunicação interpessoal, gerenciar eficazmente emoções, promover ambientes colaborativos, desenvolver empatia, criar estratégias de autorregulação, facilitar a resolução construtiva de conflitos, adaptar-se a contextos diversos, melhorar a eficiência na tomada de decisões, reconhecer a importância da dimensão socioemocional; apresentar uma formação prática e direcionada, permitindo que mediadores e conciliadores desenvolvam suas habilidades específicas e relevantes para a condução eficaz e humanizada dos processos de resolução de conflitos.

Metodologia: Exposição dialogada, exercícios e dinâmicas.

Recursos de Ensino-Aprendizagem: Apresentação de slides, vídeos, dinâmicas e exercícios.

Bibliografia:

BROWN, Brené. A coragem de ser imperfeito.

CARNEGIE, D. Como fazer amigos e influenciar pessoas: o guia clássico e definitivo para relacionar-se com as pessoas. Companhia Editora Nacional.

FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel. Além da razão: a força da emoção na solução de conflitos.

FISHER, Roger; URY, William. Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões.

GOLEMAN, Daniel. Inteligência emocional: a teoria revolucionária que redefine o que é ser inteligente. Bantam Books, 1995.

KAHNEMAN, Daniel. Rápido e devagar.

STONE, Douglas; PATTON, Bruce; HEEN, Sheila. Conversas difíceis.

THICH NHAT HANH. Arte de se comunicar.

WEIL, Pierre; TOMPAKOW, Roland. Corpo fala: a linguagem silenciosa da comunicação não verbal.

Manual de mediação judicial. Conselho Nacional de Justiça.