
CURSO GESTÃO DE CONFLITOS

Objetivo Geral

Atualizar e desenvolver servidores do Tribunal de Justiça quanto a importância da gestão de conflitos organizacionais e sua influência nas organizações.

Estrutura do Curso

DATA	HORÁRIO	TEMÁTICA	MODALIDADE	DOCENTE	CARGA HORÁRIA
08/11	08h:00min – 10h:00min	- O que é Gestão de Conflitos?	Presencial	Cleidemar Algarves	5 h
	10h:15min – 12h:10min	- O fator Humano nas organizações: *Adaptação do homem ao trabalho; *Adaptação do trabalho ao homem; *Adaptação do homem ao homem.			
08/11	14h:00min – 15h:00min	- Conflito entre conhecimento (inovação) e hierarquia (conservação)			
	15:15 – 18h:10min	- Como aliviar as tensões. - Soluções de problemas.			

Conteúdo Programático



Dia	
TEMA	CARGA HORÁRIA
Gestão de Conflitos	10 H
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	
<ul style="list-style-type: none"> - Conceituar conflitos; - Conceituar Gestão de Conflitos; - Analisar a atuação humana nas organizações; - Analisar as situações conflitivas; - Identificar os conflitos entre conhecimento (inovação) e hierarquia (conservação); - Traçar estratégias para soluções de conflitos. 	
EMENTA	
<ul style="list-style-type: none"> - O que são conflitos? - O que é Gestão de Conflitos? - Conflitos Organizacionais; - Situações de conflito; - Conhecimento entre conhecimento (inovação) e hierarquia (conservação); - Elaborar estratégias para resolução de conflitos. 	
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
<ul style="list-style-type: none"> - O que são conflitos? - O que é Gestão de Conflitos? - Como ocorrem os Conflitos Organizacionais; - Identificando situações de conflito; - Conhecimento X Hierarquia; - Estratégias para resolução de conflitos. 	
METODOLOGIA/PROCEDIMENTO DIDÁTICO-PEDAGÓGICO	CARGA HORÁRIA
Para o atendimento aos propósitos do curso, será realizado: Debate; Dinâmicas de grupo; Estudo de caso (Conflito de Gerações; A explicação de Albuquerque) individual e em equipe.	10 H
DOCENTE	
Cleidemar de Jesus Pereira Algarves	
SÍNTESE DO CURRÍCULO	



Graduada em Letras pela Universidade Ceuma, com especialização em Linguística (Educare), Magistério Superior (Uniceuma) e MBA em Gestão Empresarial (Incompleto – UNDB). Foi aluna especial do Mestrado Cultura e Sociedade (UFMA, 2013). Possui 12 anos de experiência com Educação Profissional, com atuação no SENAR (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural) ministrando FPR (Formação Profissional Rural); Ministrando pelo IEMA (antiga Univima) nos cursos de qualificação profissional (modalidade EaD) do Programa Formação Inicial Continuada (FIC) do Governo do Estado do Maranhão. Treinamentos para professores da SEDUC-Ma no programa M-Tec (Ensino Médio Mediado por Tecnologia). Atuou como orientadora dos professores da Uemanet na elaboração de Fascículos para os cursos de Graduação, Pós Graduação e E-tec Brasil (modalidade EaD). Participou do programa “Gestão de Resultados para Transformar Magalhães de Almeida em Referência de Qualidade da Educação” (Profa. Zefinha Bentivi). Palestrante da Microlins nos cursos de Rotinas Administrativas, Aux. De Contabilidade, Marketing e Vendas e Gestão de Pessoas.

BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- CARVALHAL, Eugênio et al. **Negociação e administração de conflitos**. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2009.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- HINDLE, Tim. **Como conduzir negociações**. São Paulo: PubliFolha, 1999.
- MARTINELLI, Dante P.; ALMEIDA, Ana Paula de. **Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo**. São Paulo: Atlas, 2009.
- CALLIÈRES, François de. **Como negociar com príncipes: os princípios clássicos da diplomacia e da negociação**. Rio de Janeiro: Campus: 2001.
- COHEN, Herb. **Você pode negociar qualquer coisa**. 16.ed. Rio de Janeiro: Record, 2004.
- WEIL, Pierre. **Relações humanas na família e no trabalho**. São Paulo: Vozes, 2011.
- Wood Jr. Thomaz. **Mudança organizacional**. 5ªed. SP: Atlas, 2009.
- Pessoa, Carlos. **Negociação aplicada: como utilizar as táticas e estratégias para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos**. SP: Atlas, 2008

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- MELLO, José Carlos Martins F. de. **Negociação baseada em estratégia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- LEWICKI, Roy L.; SAUNDERS, David M.; MINTON, John W. **Fundamentos da Negociação**. Porto Alegre: Bookman, 2002.
- URY, William. **Supere o não: negociando com pessoas difíceis**. 3.ed.. Rio de Janeiro: Best Seller, 2005.



Schein, Edgar H. **Cultura Organizacional e Liderança**. SP: Atlas, 2009.

Rodrigues, J.N./Vieira,L./Costa, S.G. **Gestão da Mudança**. SP: Atlas, 2010.

Fiorelli, J.M.R./Malhadas, M.J.O./Fiorelli, J.O. **Mediação e solução de conflitos: teoria e prática**. SP: Atlas, 2008.

Robbins, S.; Judge, T. & Sobral, F. **Fundamentos de Comportamento organizacional**. 14ed. SP: Pearson, 2009

Wisinski, J. **Como resolver conflitos nos trabalho**. RJ: Campus, 1993.

Shell, G.R. **Negociar é preciso**. SP: Negócio, 2001.